全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net



内容全面・案例典型　讲解透彻・方法实用

第一部全面系统阐释博弈论诡计的大型图书

博弈论的诡计大全集

博弈论的诡计无孔不入，无所不在，大到政治、军事、外交、商业，小到人们的日常工作、生活、人际、婚姻等，学会博弈论的策略思维，让你在人生大弈局中永远立于不败之地。

欧 俊 编著



博弈论的诡计就是运用博弈论的原理、策略和思维来达到以少胜多、以弱胜强目的的方法和手段。不懂博弈论的诡计，你将永远被蒙在鼓里，处处上当受骗，被别人玩弄于股掌，赔了夫人又折兵。懂得博弈论的诡计，让你在人生的战场上识破一切机关暗算，避开陷阱，永远立于不败之地。

中国华侨出版社

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088



第四章

人性博弈下的决策：骗子不是道德问题

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货
理想藏书55188

重复性博弈：丈夫会不会真打妻子

大企业为什么很少偷税漏税

据报道，某市为奖励纳税大户，举行仪式将18辆奥迪汽车和16辆广本汽车赠给他们。这就让我们有这样一个思索，为什么大企业很少偷税漏税。

税务部门不会对所有企业的交税情况每一次都去检查，因为这样做的成本太高，得不偿失。所以，税务部门总是随机地对企业的交税情况进行检查。

企业也是随机地在交税与偷漏税之间进行选择。税收部门与企业间进行的是混合战略博弈。因为如果企业总是交税，税务部门就最好不检查；但给定不检查，企业就会偷漏税。所以，两者只有在随机地检查与不检查，企业随机地在偷漏税与交税之间选择，才会达成均衡。

对于大企业，因一旦偷税就数目巨大，所以，税务部门在随机检查时放在大企业上的可能性就大一些；而给定税务部门检查大企业的可能性较大，大企业偷漏税的行为就较少。所以，偷漏税较多的就是一些中小企业，大企业纳税的积极性较高。同样，大人物或有钱人纳税的积极性应较高，至于我国在过去一段时期有钱人反而不交税的现象主要源于制度不健全或已有的制度得不到贯彻所致。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在现实生活中，我们往往能发现这样的情况：在公共汽车上，两个陌生人会为一个座位而争吵，可如果他们相互认识，就会相互谦让。这是因为人们之间是一种“不定次数的重复博弈”。在较长的视野内，人与人交往关系的重复所造成的“低头不见抬头见”，因此使得自私的主体之间走向合作。事实上，重复博弈更逼真地反映了日常人际关系。在重复博弈中，合作的长期性能够纠正人们短期行为的冲动，为以后长期利益计划，必须维持好周围人的人际关系。

实际上，我们也可以借用博弈论来解释夫妻之间的一些行为。夫妻之间的博弈不是一次博弈，而是多次博弈。也正是由于夫妻之间博弈的重复性，所以在博弈过程中只要双方还在理智的情况下，谁也不敢动真格地整治对方，只是吓唬吓唬而已。

丈夫打妻子，他不敢真正下狠手，而妻子一般也不敢闹得太过分，因为他们都明白，仅为一时出口气而给对方造成的伤害，到头来还得要自己来承担。也正因为这样，夫妻之间都知道：“别看你现在这么凶，其实你并不敢真的把我怎么样。”所以有许多家庭，只要一方挑起事端，另一方就会积极应战，夫妻之间的博弈就时断时续。

所谓“争争吵吵，相伴到老”，其实就是对这种博弈情形的形象写照。因为对于夫妻而言，博弈的目的不是为了在分手时能得到更多的“好处”，而是希望能更好地维持合作的稳定性，从而缔结连理，白首偕老。

一般而言，在经历多次的博弈之后，会达到一个均衡点——纳什均衡。在纳什均衡点上，每个参与者的策略都是最好的，此时没有人愿意先改变或主动改变自己的策略。也就是说，此时如果他改变策略，他的收益将会降低，每一个理性的参与者都不会有单独改变策略的冲动。因此，在经历了多次的重复博弈后，博弈的双方都不希望这种最优状态发生改变，这种相对稳定的结构会一直持续下去，直到博弈的终点。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为什么火车站小贩卖假烟

在某火车站小广场边上有一家小卖店出售饮料、方便面等东西，前面的一个玻璃小柜子中摆着各种香烟。

小徐来到这里，“我马上就要上车了，你在兰州车站接我。老板，来包云烟。”小徐一边打电话，一边给店主递过去10元钱后，买了一包云烟匆匆离开。但小徐突然又回过身来。

“老板，你的烟不会有假吧?”

“怎么可能，这些烟都是从烟草公司进的，正规渠道，怎么会假?”“真的吗?”“你要不要，不要走开!”看到店主不耐烦的样子，小徐急忙离开。

我们可以发现在车站和旅游景点这些人群流动性比较大的地方，不但商品和服务质量最差，而且假货横行。这是因为此时在商家和顾客之间的是“一次性博弈”。一个旅客因为质优价廉而再次光临的可能性微乎其微，这是“一锤子买卖”，不赚白不赚。

而开在社区的便利店，赢利靠的是“重复博弈”，那些“回头客”——周围的居民是他们的衣食父母，如果便利店爱欺骗顾客，就会失去长期赢利的机会。同样道理，买贵重物品，一定要去大的百货公司，因为他们一般不至于为了欺骗顾客而逃跑。所以说，平时我们讲信用而不骗人，其实是所谓重复博弈的一种手段罢了。

在一次博弈中，博弈论通常都是把双方假设成为为了个人利益的最大化，不惜动用一切手段来与对方进行较量，也就是所谓的理性人博弈。现实中的一次性博弈也确实是如此，在没有强烈的道德与情感因素约束下，参与人都会为自己当前的最大收益奋斗。他之所以不太关心自己未来的利益，是因为他确信今后自己不再和对方进行博弈，他可以尽其可能地施展所有手段，而不用担心未来的后果。假如市场交易都是一次性的话，那么市场上肯定会是假冒伪劣商品泛滥，因为销售者出卖假冒伪劣商品可以获得更多的收益。用

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一次博弈理论就可以解释为什么在人口流动很大的地区，市场上的假冒伪劣商品会更加泛滥。

再来看一个场景。下班回家的路上，一个人像往常一样去菜场买菜，当其对某种菜的质量、口味等有疑虑时，卖菜的阿姨常会讲："你放心，我一直在这儿卖呢！"这句朴实的话中其实包含了深刻的博弈论思想：我卖与你买是一个次数无限的重复博弈，我今天骗了你，你今后就不会再来我这儿买了，所以我不会骗你，菜的质量、口味肯定没问题。在听了阿姨的上述一句话后，常常也会打消疑虑，买菜回家。

事实上，生活中的很多博弈都是多次博弈。多次博弈遏制了人们的绝对功利性，每一个参与人的行动都是小心翼翼的，因为他们知道自己不是一次博弈，他们需要为将来考虑。如果有谁在第一次博弈中就要尽卑鄙的手段，或者背叛，或者不诚实合作，那么他将面临报复。在随后的博弈中，对手会毫不留情地给予报复，这样，虽然他在第一次博弈中占了便宜，但是在未来的博弈中，他将付出代价，显然这样对他来说是不划算的。因而，多次博弈能够逼迫着博弈参与者诚实守信，始终保持合作。

一日，刘宁和先生在北京一家有名的婚纱店拍了一套结婚照。那天化妆的时候，化妆师首先将她盛赞了一番，接着便推荐她使用一盒装有3瓶彩色液体的化妆品。"多少钱?""240元。""不是80吗?""那是一瓶的价格，这3瓶的效果都是不一样的，红的是防过敏的，蓝的是抗油的，黄的是隔离的。""我皮肤不错还要用吗?""当然要了，用了妆面才持久啊，而且效果自然，晶莹剔透，还可以保护皮肤不受妆粉的伤害。""真有那么好？那我听你的。你把我化漂亮点就行。"

那天整套拍下来，刘宁一直都在欢笑和称赞中度过，一点儿也不觉得累。按她的套系，其实应该只有40张照片，但是摄影师却拍了200张，照说这该是好事，但是她为了挑照片花费了整整一个上午的时间。这些相片中，新娘子拍得漂亮，新郎神态就一般，而新郎神采焕发了，新娘子又有不如意的地方……就是没有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

完美一点儿的。到最后，本来打算只挑40张照片的，不得不加钱多买了40张照片。“如果你再多买10张，我们可以送你一个水晶的相框，这个质量可是非常好的。”“什么？还要再买10张？你送我一个吧！”“对不起，我们这个水晶相框单个可是600元一个呢，不是看你照片挑得多，我们是不送的。”“我倒还占便宜了，这样一加，完全超出了自己的预算嘛……”最后的结果是又加买了5张照片，“免费”得了一个水晶相框。

一面是自己付出了昂贵的代价、一天的时间与精力拍下的美丽的照片，一面是店方超高价的要挟。换言之，或放弃付出很高成本而自己又特别希望获得的美丽的照片，或接受店方“抢劫式的要挟”。刘宁也只好选择后者。可以说，人们一进入婚纱店，就进入店方早已设计好的陷阱，只能一步一步往里钻。一开始，从店方提供的格式化合同来看，它明显地告诉人们，送照片20张，入册100张，但入册的是否收费并没有告诉消费者，解释权完全归店方。当消费者进入照相的过程中时，看上去店方的服务是非常地周到和热情，会尽量满足消费者的要求，但这仅是店方为以后更容易地进行“抢劫式的要挟”埋下的伏笔，因为照片照得越多，消费者出高价的机会就越多。当看到自己喜欢且付出很高的成本的照片时，如果所选择的照片越少，那么每张照片的单位成本就越高。作为一个理性的消费者，这时会尽量选择自己喜爱的照片，以便降低每张照片的单位成本。店方这种“抢劫式的要挟”为什么会得逞？原因在于这种交易是一次性交易。而在这种一次性交易中，店方宰客越厉害，其获得的超额利润就越高。

类似的事情还有很多。我们在旅游风景名胜区时往往容易购买价高质次的商品，而在自己生活的城市的百货商店却不容易被欺诈。我们在方言区的菜市场买菜，如果我们讲普通话，往往需要付出更高的价格。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

情人为什么出卖贪官

2006 年 6 月 1 日上午，安徽省宣城市原市委副书记杨枫（副厅级）涉嫌受贿案，在巢湖市中院开庭。

2001 年 1 月，44 岁的杨枫当选安徽省宣城市人民政府副市长。杨枫的妻儿在合肥，虽和妻子长年分居两地，但他并不寂寞，身边总不缺少“红颜”相伴。

2003 年 2 月 27 日上午，安徽某公司总经理带着少妇邹某来到杨枫的办公室。邹某的丈夫是一家公司的总经理，其公司因涉嫌经济问题被查处，他本人也因此被刑事拘留。邹某请求杨枫出面协调此事。杨枫一口应承下来。

2003 年 3 月 20 日，杨枫脱产去北京行政管理学院攻读 MBA。几天后，邹某竟然出现在他面前。邹某说，她的丈夫已被取保候审了，特意赶来请他吃顿饭表示感谢。杨枫一再表示自己是学者，很不喜欢这种酒桌上的应酬，他的清高深深打动了邹某。

2003 年 4 月 8 日，杨枫回到宣城时，发现邹某给他寄了一个“同城快递”。杨枫在诧异中打开纸箱，只见里面满是红色的花瓣。邹某情意绵绵地写道，从回到宣城的第一天起，她每天都买 11 朵玫瑰，用保存干花的方式将花瓣摘下保存起来，以此来表达她对他的心意——一心一意。此后，邹某自然而然成了杨枫的情妇。

一次，邹某发现杨枫与另一情妇张某在宾馆约会而大发雷霆，杨枫推心置腹地对她说：“像我这个级别的官员，求我办事的人很多，我有太多机会去风流。作为一个男人，我又怎能抵挡这么多的诱惑呢？从古到今，优秀男人哪个没有三妻四妾的？但在我心目中，你是排在第一位的。”邹某感动得落下泪来。

又有一次，情妇黄某将正与杨枫约会的张某堵在宾馆房间里，随后两人扭打起来。杨枫在一旁冷冷地说：“你这样不惜伤害我身边的女人，简直就是在破坏我的生活！你想想，我怎么可能只属于你一个人？”杨枫扔下两个仍在厮打的女人，拂袖而去。郁闷之下，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

他马上约见邹某，向她诉说了情妇间争风吃醋的过程，并说：“我只有一个身体，她们却在那里争来抢去的，难道要把我分成几瓣？干脆将那几个女人交给你管理了，有什么事你出面帮我解决。”这番话让邹某的虚荣心得到了极大的满足。这说明杨枫虽然有一大堆情妇，但最倚重她、最信任她。

杨枫和邹某当时就在灯下，细细盘点了几个情妇的优缺点，把几个人的性格特点做了分析，随即运用所学过的 MBA 理论及人力资源管理知识，制订了周详的管理方案，并为众情妇做了排序：邹某当仁不让坐首席，依次是二号张某，三号李某，四号黄某，五号林某，六号陈某，七号刘某。

二号至六号情妇的性格特点大抵可以分为四种类型：爱钱型、爱帅哥型、爱权力型、爱吃醋型。邹某提出，人尽其用，安排合适的人做合适的事情，如有的主攻上级领导圈子，有的经营公司，共享利益……

2004 年 2 月 6 日，杨枫出任中共宣城市委副书记。不久，杨枫花心、爱新鲜女人的瘾又发作了。2005 年 5 月，邹某利用她在宾馆工作的方便，将酒吧女邱某介绍给了杨枫。第一次见面时，杨枫当着邹某的面赞美邱某：“我见过的女人够一个团，但像小邱这种极品女人还是第一个。”而邱某作为酒吧女，最擅长的就是争风吃醋、排除异己。此后，她天天肆意攻击邹某，说她老了丑了。杨枫沉醉温柔乡里，也就渐渐疏远了邹某。

邹某想到自己这么多年的情感付出被如此践踏，于是她开始四处向人讲述杨枫的所作所为。2005 年 6 月，省纪委根据此线索开始调查杨枫涉嫌犯罪的事实。2005 年 9 月 7 日，杨枫被依法逮捕。2006 年 4 月 30 日，巢湖市人民检察院提起公诉。

令人啼笑皆非的是，杨枫的东窗事发颇具戏剧性。因为杨枫又结新欢，于是，曾经忠心耿耿的首席情妇因失宠而恼羞成怒，愤慨之余不遗余力地四处举报。杨枫用 MBA 知识管理情妇，却因首席情妇的倒戈而深陷囹圄。

庭审时，法官问：“人家为何要送你礼？”杨枫老实作答：大部分

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是冲着权力。情人看中的正是贪官手中炙手可热的权力，权和色的交易是贪官和情妇交往的基础。情妇可以获得物质上的满足，而贪官可以获得身体上的满足。但贪官常常喜新厌旧，贪官与情人的博弈只是有限次博弈，贪官与情人往往就容易会撕破脸皮，所以很多权色交易的泄密人往往是贪官的情人。

欧佩克的成员国没有单独降价

石油输出国组织（OPEC，欧佩克）成立于1960年9月，现有12个成员国：伊朗、伊拉克、科威特、沙特阿拉伯、委内瑞拉、卡塔尔、利比亚、阿联酋、阿尔及利亚、尼日利亚、厄瓜多尔、安哥拉。欧佩克石油储产量在世界上占有十分重要的地位。2007年欧佩克石油储量为1276亿吨，占世界总储量的75.5%，产量为16.81亿吨，日产石油3520万桶，占世界总产量的43%。

欧佩克依靠其丰富的石油储量及其在国际石油市场上所占份额的优势，通过调整石油政策，对控制国际市场石油价格的涨落曾经起到重要的作用。

欧佩克是从1982年开始正式把产量限额制度作为调节产量和影响价格的工具的。在上世纪70年代两次石油危机所造成的高油价的刺激下，非欧佩克国家的高成本油田得到开发，使欧佩克在国际原油市场上所占的份额从70年代的约70%缩小到1985年的43.6%。同时，高油价还刺激了替代能源的开发以及节能技术的发展。另外，西方国家为了预防石油危机，建立了巨大的石油储备。这些因素的综合影响，使得国际石油市场出现了严重的供过于求，油价大幅下跌，国际市场对欧佩克石油的需求量迅速下降。欧佩克于是开始实行减产保价的政策。1982年初，国际石油公司大量抛出库存，使欧佩克限产保价的政策失败。1982年3月19～20日，欧佩克第63次特别会议正式决定采用产量限额制度，通过集体减产来保住油价。

当亚洲金融危机爆发引发世界经济增长减缓、石油需求下降，国际油价在1998年一度下跌到10美元/桶的低点时，欧佩克在两次单

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

独减产均未产生促价效果的情况下，于1999年3月与挪威、俄罗斯、墨西哥、阿曼和安哥拉等非欧佩克石油输出国进行联合限产促价，终于使油价止跌回升。

为了维护国际油价的相对稳定，当国际油价高涨的时候，欧佩克也采取过重大的增产措施，把油价重新拉回到合理的水平上。在1990年伊拉克入侵科威特以后，以及1991年海湾战争爆发的时候，国际石油供应一时出现严重短缺，导致油价飞涨，而欧佩克及时采取扩大乃至临时全部放开限额管制的措施，使国际油价暴涨的局面很快得到平息。

由于自2008年7月起，国际原油价格一路下滑，2008年10月24日，欧佩克在于维也纳举行的第150次特别部长会议上，做出了从11月1日起将原油日产量限额在目前2880.8万桶的基础上减少150万桶的决定，希望以减产的政策来阻止原油价格的进一步下滑。

无论欧佩克是增产还是减产，在欧佩克中没有任何一个成员单独行动，而是与欧佩克保持一致。因为一旦违反欧佩克做出的政策，就会受到欧佩克的处罚。

正是因为这样，世界上很多个人、单位都成立一个组织，结成利益团体。在团体中，一旦一个人破坏了游戏规则，就会受到这个团体所有其他成员的攻击，所以很少有人背叛集体。

59岁为什么会成为腐败高峰

清人的《笑笑录》中记载了这样一则笑话：

有一个人去理发铺剃头，剃头匠给他剃得很草率。剃完后，这人付给剃头匠双倍的钱，什么也没说就走了。

一个多月后的一天，这人又来理发铺剃头，剃头匠还想着他上次多付了钱，觉得此人阔绰大方，为讨其欢心，多赚他的钱，便竭力为他剃，事事周到细致，多用了一倍的工夫。

剃完后，这人便起身付钱，反而少给了许多钱。剃头匠不愿意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说："上次我为您剃头，剃得很草率，您尚且给了我很多钱；今天我格外用心，为何反而少付钱呢？"

这人不慌不忙地解释道："今天的剃头钱，上次我已经付给你了，今天给你的钱，正是上次的剃头钱。"说着大笑而去。

这个故事说明，当发生有限次的博弈时，只要临近博弈的终点，博弈双方就会采取不合作的策略。理发的人必定不会再到这个理发铺来剃头，因此他才采取了不合作的策略。

2008 年 12 月中旬，59 岁的戴备军突然被"双规"。彼时，他刚从环保局局长任上"退居二线"近一年，担任浙江省政协人口资源环境委员会主任。2009 年 1 月的浙江省两会上，浙江省政协正式宣布对其"涉嫌违纪被立案调查，免去职务"的决定。

2009 年 6 月 16 日，浙江省环保局前任局长戴备军案由浙江省纪委移送检察机关，正式进入司法程序。戴备军在担任浙江省质量技术监督局局长、浙江省环境保护局局长等职务期间，犯有滥用职权，为特定关系人谋取利益，非法收受他人钱物等严重违反党纪、政纪的错误。戴备军查实的涉嫌受贿数额为 300 万元左右，其情妇张瑛对其行贿金额在 70 万～80 万元左右。而张瑛是戴案中所指的特定关系人。在其案发之前已被纪委控制，并和戴备军被并案移送。

1949 年 10 月 31 日出生，1970 年 4 月参加工作，1973 年 8 月入党。1970 年入伍，历任浙江生产建设兵团一师战士、副班长、营部书记、师部参谋；1975 年 11 月转调地方工作，历任浙江汽车驾驶技校团委书记，省交通厅调整工资办公室、省工交办、省经委、省计经委干事、副处长、处长；1995 年任省计经委委员；1998 任省计经委副主任；2000 年任省质量技术监督局局长、党组书记；2004 年 11 月任浙江省环保局局长、党组书记、浙江生态省建设领导小组办公室主任。浙江省环保局原局长、党组书记。从这里我们可以看出，戴备军这样一个靠自己奋斗上来的官员，尤其容易在临近退休的时候，对手里的权力把握不住，想想自己快退休了，后面的事情需要做一些"安排"，最后出事了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一个艰辛奋斗起来的官员，当他觉得自己快要到了仕途的终点时，往往采取不合作的策略，放弃对权力的公正使用。

一旦拥有控制权，便无所不有，与之相对应，如果失去控制权，各种需要满足顷刻化为乌有。因此，退休前后需要满足程度的巨大反差使得官员在失去控制权之前铤而走险，利用手中的权力为己谋利。

在现实的世界中，所有真实的博弈只会反复进行有限次，但正如剃头匠不知道客人下一次是否还会光顾一样，没有人知道博弈的具体次数。既然不存在一个确定的结束时间，那么这种相互的博弈一定会持续下去，博弈双方往往会采取合作的方式，实现阶段性的成功。因此，从博弈的角度出发，只要双方仍然存在继续合作的机会，背叛将会受到抑制。但接近终点的时候，就会出现背叛现象，这就是“59岁现象”的原因。

一报还一报带来双方的合作

某天深夜，一教授正在熟睡之际，电话铃突然响了起来。他睡眼惺忪拿起电话，听筒里传来女邻居怒气冲冲的声音：“麻烦你管一下你的狗，不要再让它叫了。”说完，电话就挂了。这位教授十分生气。第二天他定好闹钟，半夜两点钟准时起床，拿起电话拨通了这位女邻居家。过了半天，对方才拿起听筒，带着睡意恼怒地问：“哪一位?”这位教授彬彬有礼地告诉她：“夫人，昨天我忘记告诉你了，我们家没有养狗。”

从上面这个小笑话当中我们可以发现，在没有法规和道德的约束，也没有其他力量从外部对双方进行强制时，对自己最有利的一种策略是一报还一报。

一报还一报策略是美国密西西根大学的学者罗伯特·爱克斯罗德首先提出的。他通过研究发现，在与他人发生的重复博弈中要想他人与自己合作，必须做到以下几个方面：

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第一，善良，是指在与他人第一次接触时总是向对方表达善意。要坚持永远不首先背叛对方，开始总是选择合作，而不是一开始就选择背叛或主动作弊。

第二，可激怒，是指对方出现背叛行动时，要能够及时识别并一定要采取背叛的行动来报复，不让背叛者逍遥法外。

第三，宽容，是指不要因为别人一次背叛，长时间怀恨在心或者没完没了地报复，而是在对方改过自新、重新回到合作轨道时，能既往不咎，恢复合作。

第四，简单，是指做事风格要简单，易于识别，能让对方在较短时间内辨识其策略所在。

第五，不妒忌，是指不要小聪明，不占对方便宜，不在任何双边关系中争强好胜。

这五个方面结合起来，就是"一报还一报"策略。其实，善良、有原则、宽容、简单、不妒忌朋友的成功，这些信条本来就是我们生活中应有的为人处世之道。只是很少人会用博弈论模型的科学结论作指导，将这些信条连接起来作为一种策略组合行事。

这一策略可以用来指导我们在重复博弈中作出最佳选择，比如怎样在与恋人的重复博弈中获得幸福爱情。

世界上的每对恋人都要承受未来不确定性的折磨：如果双方都不变心，那是最好的结局，在天成为比翼鸟，在地成为连理枝；如果都变了心，效果也不坏，你走你的阳关道，我过我的独木桥。如果一方变了心，另外找到了更好的情侣，另一方却还傻乎乎地忠贞不贰，那么，另觅新欢的一方是最幸福的，比两人都不变心的结果还幸福，因为他找到了更好的情人；而被抛弃的一方是最不幸的，比两人都变心的结果更为不幸，因为他承担的压力既来自于自己的不幸福，也来自于对方的太幸福。那么有没有一种方法能够消除这种不确定性的折磨，让两人都对彼此忠贞不贰从而换来一个好的结果呢？

人在恋爱的时候都爱发誓，他们希望通过"非你不嫁非你不娶"之类的誓言让对方相信自己此情不渝。但事实上，一对恋人相互间的忠诚，靠的不是这种情深爱笃的誓言，而是需要一定的博弈策略。在恋爱这场不太好玩的"游戏"中，谁能熟练地驾驭博弈规则，谁就是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爱情的赢家。

很明显，胜利总是属于那些采取善意、强硬、宽容和简单明了的一报还一报策略的恋人们。反之，恶意的、软弱的、尖刻的、复杂的恋人们往往会两败俱伤。所以，对于正在恋爱中的人们来说，获得幸福爱情的博弈原则应该是：

第一，善意而不是恶意地对待恋人。

第二，强硬有原则而不是软弱无原则地对待恋人。要在“我永远爱你”的前提下，做到有爱必报，有恨也必报。比如对恋人与其他异性的亲热行为，要有极其强烈的敏感与斩钉截铁的回报。当然，每次发脾气都是有限度的，而且还要在对方知错的情况下宽容对方。

第三，宽容而不是尖刻地对待恋人。幸福的恋人可能并不是忠贞不贰的，当然也不是见异思迁的。他们能够生活得愉快，关键是能够彼此宽容，甚至宽容对方偶尔的不忠贞。

第四，简单明了而不是山环水绕地对待恋人。爱克斯罗德的实验证明，在博弈过程中，过分复杂的策略使得对手难以理解，无所适从，因而难以建立稳定的合作关系。

事实上，在一个重复博弈的环境里，“城府深沉”、“兵不厌诈”、“揣着明白装糊涂”，往往并非上策。相反，明晰的个性、简练的作风和坦诚的态度倒是制胜的要诀。要让恋人明白自己说的是什么，切忌让对方猜来猜去，造成误会。

提防恋人背叛未必能在恋爱中获胜，相反，对一报还一报策略的把握和利用，才有可能获得地老天荒的爱情和白首偕老的婚姻。

可以看出，一报还一报策略可以促进人与人之间的合作，从而形成基于个体理性（利己动机）的集体理性结局（正的外部性或者利他行为），形成社会的道德共识。简单说就是：你对我好，我就对你好；你对我不好，我也对你不好。我对你好，是为了你能继续对我好。我对你不好，不是睚眦必报的互相损害，而是要将你重新拉回合作的轨道。所以，一报还一报策略最终能够带来双方的合作。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不要轻易地背叛

贾充是魏晋之际司马氏家族的心腹，当年司马昭发动政变时，就是他指使人杀掉魏国皇帝曹髦的。司马昭的儿子司马炎称帝以后，对他格外宠爱，授予他侍中、尚书、车骑将军等高官显位。贾充对上献媚邀宠，同臭味相投的人拉帮结派，对不肯党同他的人打击陷害。朝野中正直的人士无不对他十分厌恶。

侍中任恺有治国之才，日理万机，而且秉性忠正，以社稷为己任，深受皇帝器重和喜爱。遇有军政大事，皇帝经常同他商量。他对贾充十分反感，这使贾充很是不安，因为侍中这个官职是皇帝身边的近臣，可以直接向皇帝反映大臣的善恶、朝政的得失。贾充担心任恺会在皇帝面前揭露他的真面目，便想将任恺从皇帝身边挤走。可是皇帝对任恺十分敬重，说他的坏话皇帝必然不信，怎么能够做到既不像是攻击任恺，又能将他调离皇帝身边呢？贾充冥思苦想，终于找到了一个两全其美的办法。他决定向皇帝推荐任恺去给太子当老师。按照封建朝廷的制度，太子的老师不许过问朝政，只能留在东宫陪太子读书，而且太子司马衷是个白痴，根本不可能接受教育，给他当老师肯定是劳而无功。这样一来，既使任恺离开了皇帝，还会使他因教育失败而失去皇帝的信任。于是，贾充便向皇帝夸赞任恺如何忠贞正直，如何才学过人，是给太子当老师的最佳人选。司马炎倒是接受了这个建议，任命任恺为太子太傅，但原来所任侍中一职依旧保存不动。贾充枉费心机，懊恼不已。

任恺自然明白贾充的心计，他决定如法炮制，回敬贾充。恰巧此时西北少数民族袭扰边境，司马炎十分着急，决定派人前去抵制。任恺说："这是一件重任，应当由一名有威望、有地位、有智谋的大臣前去镇抚。"司马炎问："谁可担当此任？"任恺说："贾充。"司马炎同意了。这一来，贾充的狐朋狗党可慌了神，贾充一走，他们失去了后台，在朝廷可就没地位了，贾充自然更是不愿意离开朝廷。在夕阳亭举行的饯别宴会上，他们还在商量对策。最后他们想出了个主意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

让贾充同皇帝联姻，将他的那个又黑又丑的女儿贾南风许配给又呆又傻的太子司马衷。这样一来，任恺的计谋不仅未能实现，反而给西晋的历史上留下了一个祸胎。

贾充、任恺还是都留在了皇帝身边，但贾充不肯善罢甘休，他的党徒又给他出了一个主意说："让任恺去干选拔官吏的差使吧，这工作繁重，得经常去全国各地巡视，就不可能留在皇帝身边了，而且所选之人，三教九流，鱼龙混杂，是一件吃力不讨好的事，想挑他的毛病也容易。"于是贾充故技重演，又一次在皇帝面前称赞任恺如何公正无私、如何知人善任，为朝廷选拔官吏的事由他来主持最为恰当。这一回司马炎相信了，任命任恺为吏部尚书。

任恺干这件工作自然很适合，可接近皇帝的机会少了。于是，贾充之流发起了一场诽谤任恺的运动，终于使任恺丢了官职。

贾充一计不成又生一计，和任恺进行了一场反反复复的重复博弈。在第一次博弈中，他首先背叛了朝廷大臣互相合作的原则，意图将任恺调离皇帝身边。如果皇帝能把任恺调去任太子太傅，那么他就达到了自己的博弈目标，从而获得最大化的收益，可惜这次博弈因为皇帝的原因失败了。接下来轮到任恺出招了，任恺的目标是如法炮制，对贾充的背叛予以报复。任恺的目标是把贾充调到边境去抗敌。凭借自己的聪明和在皇帝面前的宠幸，任恺差点就实现了自己的目标，可惜中途突然发生他意料之外的变故，博弈也失败了。

博弈并没有到此结束，接下来贾充又发起了另一轮进攻。这一次他吸取了前面的经验，找了一个更好的官职给任恺，让任恺去选拔官吏。这个差使工作繁重，又容易找到过失，有了这个繁忙的工作，皇帝也不好让任恺兼职，于是任恺就这样离开了皇帝身边。贾充和任恺的博弈告诉我们，多次博弈中不要轻易背叛！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

信任是社会的进化：带剑的契约才有效

谁违约就处罚，带剑的契约才有效

李老师是某班辅导员，他经常组织本班同学参加集体活动，比如郊游。但在组织的过程中，他遇到了一个棘手的问题。在一次集体活动中，李老师通知全班同学早上8：00到校门口集合。结果有几个同学拖拖拉拉，导致大家8：15才出发，使大家浪费了一刻钟时间。

于是在此后的集体活动中，李老师改变了策略，虽然真实的集合时间仍是8：00，但是他通知大家7：45集合，结果最晚的几个同学也在8：00赶到了，从而使大家得以准时出发。李老师对自己的策略很满意。

但是时间久了，同学们都发现了李老师通知的集合时间故意提前，甚至可以根据李老师的通知猜测出真实的集合时间。因此，每当李老师通知7：45集合时，大家仍然按照真实的集合时间，也就是8：00来做安排，结果有几个同学在8：00后才赶来。而那些准时即7：45到达集合地点的同学都开始抱怨，进而也变得不那么守时了。

李老师再一次陷入了如何定时的烦恼。

在上面的故事中，存在着老师与学生、学生与学生之间的博弈。在这场博弈中，老师要想破解学生迟到的困局，可以有两个选择：一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是只要过了集合的时间，就不再等下去，让迟到的同学独自承担责任。这种相应的惩罚会给迟到的同学造成很大的损失，他们就不会再迟到了。二是如果迟到的学生比较多，那么等某个数量的学生到齐以后马上出发，而让迟到时间过长的那些同学承担责任。

在生活中，一般来说都是博弈双方合作时所得收益最大，但若一方不遵守合作约定，必定是另一方合作者吃亏。所以需要引入惩罚机制：谁违约，就要处罚他，使他不敢违约。一位玩家之所以会与另外一位合作，只是因为他知道，如果他今天被骗，明天还能对欺骗实施惩罚。

只有对不合作的人进行惩罚，违约的问题才能解决。一句话，也就是制定一份带“剑”的契约，用惩罚来保证合作。

每一个鼓励合作、运行良好的组织，通常都少不了一种惩罚违约作弊行为的机制。

但是，这里需要注意的一个问题是，惩罚机制的建立只是保证合作的第一步，合作能否达成的关键还在于惩罚机制所设置的威胁是否具有可信度。

美国普林斯顿大学的古尔教授曾经用下面这则例子说明了威胁的可信度问题。

两兄弟总是为玩具吵架，哥哥总是抢弟弟的玩具。不耐烦的父亲宣布：“好好去玩，不要吵我。不然的话，不管你们谁向我告状，我把你们两个都关起来。”

被关起来与没有玩具相比，情况更加糟糕，后来，哥哥又把弟弟的玩具抢去了，弟弟没有办法，只好说：“快把玩具还给我，不然我要告诉爸爸。”

哥哥想：你真的告诉爸爸，我是要倒霉的，可是你不告状只不过没玩具玩，告了状却要被关起来，告状会使你的境况变得更坏，所以你不会告状。因此，哥哥对弟弟的警告置之不理。

如果弟弟是会计算自己利益的理性人，他还是会选择忍气吞声的。可见，合约能否被双方执行，关键还在于威胁要有可信度。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

真诚不等于轻信

有一位慈祥的师父，把全身之术尽数传给了一个性情暴戾的恶徒。恶徒学艺出师，不思图报，反倒认为留着师父就多了一个竞争对手，于是凭着年少力勇跟师父决斗，最后达到了自己罪恶的目的。

这个故事还有一个寓言版的，讲的是另一种结局。

传说猫曾做过老虎的老师，教它诸如发威、怒吼、卷尾、剪、扑之技，但猫思虑老虎比自己庞大，若日后它欲反扑于我该怎么办，遂保留了一手爬树的技巧。果然老虎不久就翻脸了，怒欲扑食猫，猫“嗖”地蹿上树顶，老虎抬头张望却无计可施。

第一个版本中的师父将全身十八般武艺都教给徒弟，却反过来被自己的徒弟杀害。而寓言版中的猫就聪明得多，因为它懂得害人之心不可有，但防人之心不可无。合作固然可以带来正和博弈，但是不要忘记博弈的首要目的是保护自己。在与对方真诚合作的同时一定不能轻信别人，凡事要给自己留条退路。

《红楼梦》中的平儿，是凤姐的心腹和左右手，同时也是一个博弈高手。在为人处世方面，她并不唯凤姐马首是瞻，或者倚仗凤姐，把其他人统统不放进眼里。她始终注意为自己留余地、留退路，绝没有犯凤姐所说的“心里头只有我，一概没有别人”的错误，更不像凤姐那样把事做绝。平儿对下人从不依权仗势，趁火打劫，而是经常私下进行安抚，加以保护。一方面缓和化解众人与凤姐的矛盾，另一方面顺势做了好人，使众人在凤姐和她的对比之中，对她更有感激之。凤姐死后，大观园一片败落，本是凤姐“党羽”的平儿却多次获得众人帮助渡过难关，终得回报。

《孙子兵法》说：“知己知彼，百战不殆。”尤其是与人合作，更不可忘记这一深刻的古训。与对方合作的同时要永远对其保持警惕和

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

戒备，随时随地密切注视对方的情况。如果以为合作万事休，只要与对方合作了就没必要操心了，那将是十分危险的。据资深的厨师讲，每条鱼的纹路都不一样，从鱼的外观可以分辨出鱼的味道。而我们多数人在同对手打交道很长时间后，仍然对对手的情况知之甚少，且还缺少了解他们的好奇心，这样粗枝大叶，又怎么能指望获得全面的胜利呢？

《孙子兵法》还说："兵不厌诈。"有心机的人和高明的骗子都知道这个道理，他们刚开始在我们面前显示的几次信用不过是引诱走向深渊的一个诈术。即使成功地与对方合作了一次，并不意味着下一次就有保证。人家不一定会因此信任我们，我们也不能因此就永远信任对方。

宋朝陶鲁，字自强，20 岁时，因为父亲陶成在战争中牺牲，被录用为广东新会县丞。有一次，都御史韩雍下令要犒劳军人，需要 100 头牛，限 3 天内备办出来。令出如山，众同僚都不敢允诺，陶鲁越过同僚承担了这项任务。

三司和同僚们责备他胡来。陶鲁说："我决不以这件事来连累你们。"

后来他在城门上贴出布告说："交一头牛酬谢 50 两银子。"有一个人牵了一头牛来，陶鲁马上给他 50 两银子。

第二天的时候，人们纷纷把牛牵来了，陶鲁选取其中 100 头肥壮的，按平价给了主人钱，说："收牛是韩公的命令，我没有权利多给你们钱啊。"他按期向韩公进献了 100 头牛。韩公十分赞赏他，让他担任自己的后勤官员。

古今中外，有很多人拿信用来说事。但是古今中外，有许多悲剧正是由于诺言而产生。如果背离了重复博弈的这个因素，盲目讲究诚信是不可取的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

熟人社会是走向共赢的最好策略

我们经常会在电视剧中看到这样的场景：一对素昧平生的男女，偶尔在酒吧相遇，借着酒精的迷醉，有意或无意地藏起自己的理性，在宾馆里春梦一场，然后等天一亮就各自扬长而去，谁也不会忠于谁，彼此也不会为对方今后的不忠而产生任何不快。

对于上述的问题，现代博弈论提供了深刻的解释：每一次人际交往其实都可以简化为两种基本选择：合作或是背叛。在人际交往中普遍存在囚徒困境：双方明知合作带来双赢，但理性的自私和信任的缺乏导致合作难以产生。

在这样的博弈中，背叛是个人的理性选择，但却直接导致集体的非理性。难道真的没有办法让人类走上集体合作的双赢之路吗?

资深博弈论专家罗伯特·奥曼在 1995 年指出，人与人的长期交往是避免短期冲突、走向协作的重要机制。罗伯特·奥曼在此所指的长期交往即构建一个“熟人社会”，通过人与人之间的重复博弈来协调人们利益冲突，增进社会福利。

在社会联系紧密的人际关系中，人们普遍比较注意礼节、道德，因为大家都需要这个环境。在古朴乡村，犯罪率一般会很低，这是因为大家在一个村子里，世代生活在一起，整日“低头不见抬头见”，若做损人利己的事，必招致对方的记恨以及村民的道德谴责。而在繁华的都市，人们相对陌生，同楼居民“电视之声相闻，老死不相往来”者甚多，如果法制不健全，犯罪率就有可能提高。

从以上的比较中，我们可以明显看出，在人群之间构建一个熟人社会，可以让我们走上真正的和谐之路。熟人社会这一概念，是费孝通先生提出的。费先生认为，中国传统社会是一个“熟人社会”，其特点是人与人之间有着一种私人关系，人与人通过这种关系联系起来，构成一张张关系网。背景和关系是熟人社会的典型话语。民间熟人好办事的说法，正是对“熟人社会”的一种朴素表达。

费孝通先生认为，在现代社会中，由于社会变迁、人口流动，在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越来越大的社会空间里，人们成为陌生人，由此法律才有产生的必要。因为当一个社会成为一个“陌生人社会”的时候，社会的发展就会依赖于契约和制度，人与人之间的交往就必须通过制度和规则，建立起彼此的关系与信任。随着契约、制度和规则的逐步发育，法律就自然地成长起来。

但如果我们处于一个熟人社会中，情况就会有很大不同。此时，道德、法律、权力、利益的划分，都与“还要见面”有关。从消极的层面看，我们互不侵犯是为了避免没完没了、两败俱伤的循环报应。例如，两个原始人见面，一个拿着兽皮，一个拿着野果，他们都想把对方的东西据为己有。如果他们的见面是偶然的，可能相互抢劫。可是如果他们都生活在附近，考虑到对方家族的报复，抢劫的风险就小了，所以他们不去打对方的主意——所有权就这样产生了。如果确实想得到对方的东西，他们可以选择合作——以物易物，交易就这样产生了。所以，构建一个熟人社会是我们走向共赢的最好策略。值得庆幸的是，随着网络的发展，地球正在浓缩成一个村落，新熟人社会的构建指日可待。

欺骗跟道德无关

人们信守诺言无非是为了减少交易成本或下次打交道能获得更大的预期收益。所以，欺骗不仅仅是因为道德问题，还因为预期收益。

北宋年间，朝廷派遣能征善战的将军狄青领兵南征。当时朝廷中主和、妥协派势力颇强，狄青军中亦有些将领怯战，有的甚至散播谣言，说“梦见神人指示，宋兵南征必败”。军中不少有迷信思想的官兵尽皆惶然，笃信此次南征“凶多吉少，难操胜券”，一时军心涣散。狄青一再训说：“我军乃正义之师，战必胜，攻必克。”无奈官兵迷信思想极重，收效甚微。

对此，狄青和几员心腹大将苦无良策。大军途经桂林，恰逢大雨滂沱，一连数天，乌云蔽日，无法行军。此时军中谣言更甚，都说出

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

师不利，天降凶雨，旨在回师。

这天黄昏，狄青带领几员偏将冒雨巡视，路经一座古庙，见冒雨进香占卜者不少，便进庙询问。庙中和尚说，都说该庙神佛灵验，有求必应，所以终年拜佛占卜者络绎不绝。

狄青听罢，心中顿生妙计。次日清晨，他全身披挂，领将士入庙拜佛，虔诚地供香跪拜后，便对将士们说："本帅当众占卜一卦，欲知南征凶吉。"说毕，他请庙祝捧出百枚铜钱，说明一面涂红，一面涂黑，然后当众合掌祈祷："狄青此次出兵南征，如能大获全胜，百枚铜钱当红面向上！"只见他将铜钱一掷，落地有声，果然全都是红色。将士们惊异万分，兴高采烈，奔走相告，一时士气大振。

狄青当即下令不准再动铜钱，以免冒犯神灵，同时令心腹将士取来百枚长钉，把铜钱牢钉在地，然后对全军说道："此战必胜，这是上天助我！等到班师之日，再来感谢神灵取钱。"第二天雨过天晴，宋军士气高昂，直压边境。两军对阵，宋军将士无不奋勇当先，所向披靡，直把安南入侵者杀得丢盔弃甲，溃不成军，乖乖地立下降书，自称永不敢再犯大宋边境。

宋军班师回朝，狄青高兴地带领一班将士到古庙谢神还愿。拔钉取钱时，一位偏将忽然惊呼："奇怪，奇怪！这百枚铜钱怎么两面都是红色？"

狄青哈哈大笑道："此举绝非神灵，其实是本将军借神佛之灵，鼓舞士气罢了。"此时大家才恍然大悟，原来狄将军私下和几位心腹将士暗将铜钱两面都涂成红色，故弄玄虚，利用将士们的迷信心理，化厌战情绪为勇战情绪，一鼓作气战胜侵略军。

欺骗，连 3 岁小孩子都知道是一个坏习惯，可是，在背离重复博弈的减少交易成本、获得更大预期收益的因素的情况下，盲目恪守诚信反而会吃大亏。因此，在背离重复博弈的情况下，我们应当放弃对"绝对诚实"的固执，用适当的"欺骗"去获取成功。故事中狄青能带领部将战胜敌军，靠的就是适当欺骗策略。

也许会有人说，欺骗是一种不道德的行为，只有诚实的人才是道德的，事实果真如此吗？关于道德与欺骗的辩证关系，古希腊大哲学

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

家苏格拉底曾有过精彩的论述。

一天，苏格拉底像往常一样，赤脚敞衫来到市场上。突然，他一把拉住一个过路人问道："我有一个问题不明白，向您请教。人人都说做一个有道德的人，但究竟什么是道德?"

"忠诚老实，不欺骗人，这就是公认的道德。"那人回答道。

苏格拉底问："您说道德是不能欺骗人的，但在和敌人交战的时候，我军将士千方百计地去欺骗敌人，这能说不道德吗?"

那人答："欺骗敌人是符合道德的，但欺骗自己人就不道德了。"

苏格拉底问："那如果和敌人作战时，我军被包围了，处境险恶。为了鼓舞士气，将领欺骗士兵说：'我们的援军就要到了，大家奋力突围。'结果成功了。这种欺骗能说不道德吗?"

那人答："那是出于无奈，我们在日常生活中就不能这样。"

苏格拉底又问："我们常常会遇到这样的问题，儿子生病了，又不肯吃药，父亲骗儿子说：'这不是药，是一种十分好吃的东西。'难道这也是不道德吗?"

那人只好承认："这种善意的欺骗行为是道德的。"

苏格拉底于是问："不骗人是道德的，骗人也可以是道德的，也就是说，道德不能用骗不骗人来说明，究竟用什么来说明呢？您告诉我吧。"

那人只好说："不知道道德就不能做到道德，知道了道德就是道德。"

苏格拉底高兴地说："您真是一位伟大的哲学家，您告诉了我道德就是关于道德的知识，使我明白了一个长期以来困惑我的问题，我衷心地谢谢您。"

这里我们也明白了另外一个道理：欺骗作为一种策略，本来就与道德无关。当然，我们这里所说的欺骗是以背离重复博弈为原则的，如果没有背离重复博弈，我们还是应该讲究诚信，以求减少交易成本和获取更大的预期收益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚信是重复博弈的手段

当人们之间进行的是一场没有明天的一次性博弈时，人们都倾向于选择欺骗、背叛。而只有当人们之间进行的是一种重复博弈时，人们才会恪守诚信。所以说，平时我们讲信用而不骗人，不过是重复博弈里的一种手段罢了。

博弈是双方斗智斗勇的过程。在一种较为完善的经济制度下，若博弈会重复发生，则人们会更倾向于相互信任。这可以用一个简单的博弈模型来解释。假设有甲、乙两人，甲出售产品，乙付货款（商业信用问题），或甲借钱给乙，乙是否还钱（银行信用问题）。开始时，甲有两种选择：信任乙或不信任乙；乙也有两种选择：守信或不守信。如果博弈只进行一次，对乙来说，一旦借到钱最佳选择是不还。甲当然知道乙会这样做，甲的最佳选择是不信任。结果是，甲不信任乙，乙不守信，这样的结果是最糟糕的，双方想达成有效交易是非常难的。

那么怎样才能让双方的利益得到一个均衡呢？假定博弈可以进行多次，甲采取一种这样的策略：我先信任你，如果你没有欺骗我，我将一直信赖你；而一旦你欺骗了我，我再也不会相信你。这样乙有相应的两种选择，如果守信，得到的利益是长远的；如果不守信，得到的利益是一次性的。因此，守信是乙的利益所在。这样双方都会处于一种均衡状态，这种均衡的出现是因为乙谋求长远利益而牺牲眼前利益（当然是不当得利）。当一个人考虑重复博弈下的长远利益时，自然就会采取守信策略。

所以说，诚信只是为让自己在以后的重复博弈中继续获得利益，这是一种长远的打算。诚信的人一般都是聪明人，他们懂得细水长流的道理，对于“善有善报”这样的言语充满敬畏。

如果有一个人总是出卖朋友，那么他可能从第一次、第二次、第三次出卖中获得利益，但是长此以往，人们就会认清他的真面目，并传播他的劣迹。这样，到了最后，他就会变得没有朋友可以出卖。因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为他一直靠出卖朋友生存，当他没有朋友的时候，就是他穷途末路的时候，最终他只能得到众叛亲离的下场。

现在我们明白了，诚信是在重复博弈中实现利益最大化的一种手段。如果剥离了重复博弈这一前提，或者在重复博弈中最终无利可图，人们便不会有诚信之举。

也许有人会举出英雄人物的例子来反驳，但是英雄人物最终得到了人们的敬仰和爱戴，他们流芳百世、永垂不朽。如果他们舍己为人的结果是被人指责、唾骂，遗臭万年，他们绝不会选择当英雄。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

诚信博弈：道德遭遇自私

市场经济是诚信经济

根据博弈论的基本理论，做生意、经商，不讲诚信从根本上说是行不通的。任何成熟的市场经济国家都有诚信需求。

从1994年墨西哥危机到阿根廷危机，以及2001年位于世界500强前列的美国安然公司的破产事件，无不说明这个问题。这就是说，成熟的市场经济并不能从根本上以成熟代替诚信。但是，问题在于社会和企业怎样看待和对付这种不讲诚信的企业和行为。在一个社会中，少数企业经营不讲诚信并不可怕，可怕的是一批企业经营不讲诚信，社会对这种不讲诚信的行为麻木不仁，企业之间还相互效仿。

在我国现实生活中存在的毫无诚信的经营行为，已经成为人们见怪不怪的“正常”现象。企业间的诚信缺失必然导致交易效率下降和交易成本上升。一些企业偷税、骗税、骗汇和走私活动猖獗，一些企业任意变更或撕毁经济合同。我国企业假破产真逃债的规模已经由过去的几百万元上升到数亿元。由于企业间相互拖欠货款，使得企业间互不信任，如履薄冰，现实的交易行为已经倒退到“一手交钱，一手交货”的原始的交易状态，极大地制约了社会主义市场经济的发展。一些企业财务失真，明目张胆地编造假账、假数据，违反财经纪律的行为屡禁不止……所有这些无一不是我国企业经营诚信缺失所致。

不仅一般工业企业和商业企业经营中存在着诚信缺失问题，就连

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

应该最具诚信的上市公司也弄虚作假，制造虚假利润，骗取上市资格。串通庄家做市，报表重组，欺骗中小股东等现象，成了许多上市公司心照不宣的“秘密”。2001年股市缩水后的“ST猴王”、“ST幸福”、“银广厦”等股市丑闻，就是突出典型。我们看一下上市公司如何与媒体勾结欺骗股民的。在孙成钢的《股市预测》一书中，对股市内幕做了详细的披露。

任何庄家要做好股票，都要利用媒体宣传。最受庄家欢迎的当然是影响力最大的一些报纸。庄家在利用媒体的时候，有个基本次序：先通过记者或者通讯员发布一些小消息，然后逐渐通过记者或者通讯员发布一些老总的访谈录，接着在报纸上开个专栏连续宣传，然后在报纸上出整版的投资价值报告。我们可以根据这个原则判断庄家的操作步骤。一般来说，出小消息的时候正是股价上涨的中期，庄家出消息的目的是减轻拉高的压力。到出老总访谈录的时候一般就开始初期的出货了，到出整版资价值报告的时候一般就到了出货的中期了。很少有庄家光花钱做宣传而不出货的。

举个例子：某股票从1999年2月的8元多涨到28元，报纸上几乎没有任何宣传。到股价接近29元的时候，开始有小消息称该项目竣工，到30元的时候，有老总的访谈录，到33元附近的时候，出来了整版的宣传广告，甚至拿出某家会计师事务所的评估报告来告诉大家公司的业绩能上涨到什么高度，让你看了恨不能立刻去买这只股票，可惜，此后该股却持续下跌。

所以，做股票的时候要坚持一个基本原则：股评说越好的，媒体上宣传做得越多的，就是主力要出货了。

1997年一个周末，有一家报纸的荐股栏目有五家机构同时看好中华实业和鞍山信托。但在随后的星期一，这个股票一开盘就涨停板，无数的散户在等待，最后涨停打开，主力顺利出货，这个涨停板也成为中长期的头，这也是庄家利用传媒、利用机构、利用图形造假的典型例子。

看了股市里的操作内幕，有人可能会感到震惊，难怪自己投资股

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市总不挣钱，原来上市公司与媒体如此欺骗大众。这主要是我国长期的股权分置造成的，所以股市作为经济晴雨表的能力一直没有得到发挥。但其实各个行业都会有它的潜规则，各个行业的内幕在个人看来也许都是惊人的。

诚信本身具有很强的外部性，当绝大多数企业都讲诚信时，少数企业不讲诚信就会受到严厉的惩罚。但是，当大多数企业不讲诚信，只有少数企业讲诚信时，少数讲诚信的企业只能是单方面受损。特别是在信息不对称的条件下，单个企业经营坚持诚信可以看做一种风险。也就是说，在信息不对称的有限博弈中，任何一方都没有诚信的动力。骗一把就跑是信息不对称有限博弈状态下常见的现象。只有信息畅通，重复博弈才能建立起诚信经营的机制。因为诚信经营机制的核心问题是“当事人为了合作的长远利益，愿意抵挡欺骗带来的一次性眼前好处的诱惑”。换句话说，诚信机制发生作用的条件是信息畅通，当事人的不诚信行为能够被及时察觉，交易关系须有足够高的概率持续下去。然而，在我国目前的情况下，信息流通缓慢，企业间的交易概率有限，特别是我国交易地域规模庞大，企业间的交易频率较低，一个不讲诚信的企业完全可以在一个地区行骗后转向其他地区继续行骗。

企业要作为诚信经营的真正载体，必须是真正的现代意义上的企业。真正的现代意义上的企业，必须是真正的所有者，拥有企业剩余的控制权和支配权。现实生活中，国有企业产权不清，没有真正的剩余控制权和支配权，更谈不上所有权的转让与交易。民营企业虽然对企业资产拥有所有权，但产权得不到有效保护。民营企业家恐惧政策变动，难以形成相对稳定的利益预期，这种所有者地位也是不稳固的。在这样的体制下，无论是国有企业，还是民营企业，追求短期行为是必然的，诚信经营的机制就不可能真正得以形成。

一两重的诚信抵得上一吨重的智慧

聪明的德国人有句谚语说得好：“一两重的诚信，抵得上一吨重

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的智慧。”而在雅典奥运会上的一个故事则更好地回答了这个问题。希腊举重运动员列奥尼达斯获得62公斤级举重铜牌后，成了英雄人物。但当他因兴奋剂检测结果呈阳性被逐出雅典奥运会，铜牌也被收回之时，他就成了罪人。希腊人纷纷指责他，说他的行径玷污了奥运精神，给国家带来了耻辱。所以，一个人的诚信不仅仅是关系到个人的名声，也和他的国家的荣誉紧密相关。

这启示我们：诚信，是无价之宝，是需要我们用一生去践行的宝贵品质。失去诚信，我们也许将变得一无所有。没有诚信，我们还有什么资格去奢谈情操、襟怀、气节、禀赋等品格和修养，还有可能真正心诚地去贡献社会、服务于人民呢？

诚信可能是时下最稀缺的一种道德资源了。有人还曾断言：当代中国最大的危机是信用危机。这话并非危言耸听，看看社会上花样翻新的行骗手段，铺天盖地的假冒伪劣产品，诚信问题确实亟待解决。

2004年，中国人民银行总行行长痛心疾首地说："从1999年起至今，我们一共为我国的大学生提供了695万的国家助学贷款，然而至今年为止，拖欠贷款的比例还一直徘徊在20%～40%之间。我们是怀着一颗炽热的心送出我们的帮助的，但收获的结果却令人心寒。"

类似的现象并不少见。校门外墙上随处可见的“办证”广告，布告栏里堂而皇之的“请枪手”，考场上明里暗里的作弊，还有网上名目繁多的“论文售卖”……面对这些，我们不免要学朱自清的语气感叹一番：“是谁？让我们的诚信一去不复返呢？”

本来，中国是五千年的文明古国。诚信一直是我们引以为傲的美德。“人而无信，不知其可也”、“人无信不立”、“君子养心莫于诚”、“巧伪不如拙诚”、“以诚感人者，人亦以诚而应之”，还有“尾生抱柱”的故事。

市场经济的大潮既给我们带来了获取财富的机会与施展才华的舞台，也给我们对诚信的追求带来了考验。市场经济本身是信用经济，但是，如果人的心灵的天平上一端放着“诚信”，另一端放着“名利钱财”之时，诚信往往不幸地成为高高翘起的那一端。

现在我们看到社会上有些人弄虚作假、坑蒙拐骗后，人生还好似一帆风顺。其实，这些都是表面的和暂时的。谁愚弄了诚信，诚信也

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

将最终愚弄谁。即使他们当中极少数的人能逃脱被诚信惩罚的命运，他们的余生也必定将会暗暗地受到良心的谴责。而对于真正言必信、行必果，诚实守信的人，他们的人生有时也许会遭受一时的挫折，但时间永远是公平的智者，最终将会对他们的言行做出最公允的评判。只有讲诚信的人才会走上人生的坦途。

有这么一个反面的故事。

“年轻人，如果你想在这里干事，”老板说，“有一件事你必须学会，那就是我们这个公司要求非常干净。你进来时在蹭鞋垫上擦鞋了吗?”

“哦，我擦了，先生。”

“另一件事是我们要求非常诚实，我们门口没有蹭鞋垫。”

结果毫无疑问，这个年轻人失去了这一次工作机会。其实我们不难发现：如今企业在用人时越来越看重应聘者的人品。在智商相差不大的情况下，考虑应聘者的价值观是否和企业的理念相符，越来越成为企业招聘的一种趋势。如果一个人没有了诚信，那就等于失去了和大家真诚交往、和社会信用接触的机会，企业怎还敢轻易录用这样的人?

在这个竞争激烈的社会，诚信也成为每个人立足社会不可或缺的无形资本。恪守诚信是每个人应当有的生存和发展理念之一。诚信的人必将受到人们的信赖和尊重，从而享有做人的尊严和发展事业、服务社会的机遇。每一个人在步入社会之前，都应该认真地分析评价一下自己的价值观和人生理念，树立包括诚信在内的健康的价值观，把“诚信”这两个字刻进我们心灵的深处，用一生的言行去践行它。只有当我们对于诚信的修养提高了，我们的人生才有可能走上一条“可持续发展的道路”，才能更好地抓住每一个宝贵的人生际遇，让自己真正成为社会的栋梁之材。

树立诚信的品质，讲究道德的修养不是我们的主观要求，而是每个人利益最大化的要求，这是符合博弈论的。目前的中国由于缺乏诚信，导致大量交易成本浪费。有的人有项目，因为诚信的缺失而无人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

投资；有的人有才华，也是由于诚信的缺失而无用武之地。只要每个人都懂得用博弈、学做人，做人以诚，做事以精，这样我们的社会环境就会得到净化，我们也不用担心骗子，也不用在防骗上浪费那么多的心思和精力了。

博弈离不开规则

一位生前经常行善的基督徒见到了上帝，他问上帝天堂和地狱有何区别。于是上帝就让天使带他到天堂和地狱去参观。

到了天堂，在他们面前出现一张很大的餐桌，桌上摆满了丰盛的佳肴。围着桌子吃饭的人都拿着一把十几尺长的勺子。不过令人不解的是，这些可爱的人们都在相互喂对面的人吃饭。可以看得出，每个人都吃得很愉快。天堂就是这个样子呀。他心中非常失望。

接着，天使又带他来到地狱参观。出现在他面前的是同样的一桌佳肴。他心中纳闷：天堂怎么和地狱一样呀！天使看出了他的疑惑，就对他说："不用急，你再继续看下去。"

过了一会，用餐的时间到了，只见一群骨瘦如柴的人来到桌前入座。每个人手上也都拿着一把十几尺长的勺子。可是由于勺子实在是太长了，每个人都无法把勺子内的饭送到自己口中，这些人都饿得大喊大叫。

无论是合作性博弈还是非合作性博弈，人们都会选择最有利于自己的策略去执行。所以，最终是靠诚信得利还是抛弃诚信得利，其决定性因素是其利益的期望值。

博弈论，实际上就是人和人之间的一种竞赛，或者是大家协作去完成一项任务，或者是各自为政去比赛谁更强。既然是竞赛，就要有一个竞赛的规则。只有规则确定，比赛才能继续，否则就无法进行博弈的竞赛，而只能进行混战了。

那么，博弈的规则是什么？博弈的规则又由谁来制定呢？这是一个十分复杂的问题。博弈的规则，其实就是在一定的环境、一定的条

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

件下，围绕着某一个具体的问题形成的。而规则不一定非要有一个制定者，因为许多博弈的情况，是自然形成的一种局势，也有的是因为历史原因造成的对惯例的遵循，只有在少数的情况下是由具体的人来制定一个规则的。

规则制定之后，就必须由博弈的各方共同遵守并且执行。如果有人不遵守博弈的规则，那么只有两个结果，一个是他在这个博弈对局中被规则所淘汰，另一个就是他主动脱离这个博弈对局不受这一规则的约束。

因为要围绕着规则进行博弈，如果规则是明显对一方有利，另一方就会对规则不满，进而对这个博弈过程表示质疑。

有的时候，规则是隐蔽的，秘而不宣的，所以竞争的各方都忐忑不安，不知道自己最终能否胜出，既而就要想办法让自己的意愿变成规则。这种表现正是对博弈规则的突破，从原有的博弈对局中冲出来，建立一个由自己制定规则的新博弈对局。

博弈就是人与人之间的一种竞赛，有竞赛存在，规则就难以避免。

规则的表现形式有很多种，乡规民约、礼节、学生守则、收费条例、商业合同、职业操守、道德观念、法律法规、社会制度，等等。其中最重要的有两个方面：道德和法律。道德的覆盖面广，约束力弱，而法律的覆盖面小，约束力强。

每一种道德和法律都是在某种特定的社会博弈的情形下发生的。道德和法律要得到落实，真正起到平衡各方的作用，最好的方法本来是把它们公之于众，让大家有目共睹。这样大家都依照规则办事，有功必赏，有过必罚，就能使博弈各方都能够在公共规则下维护自己的最大利益。

但规则往往是由强者制定的，为了维护自己的最大利益，他们把大部分的规则都掌握在自己手中，致使博弈对手处在一个被动的位置，于是利益则永远为强者所占有了。历史上，“狡兔死，走狗烹；飞鸟尽，良弓藏；敌国破，谋臣亡”就是统治者们为了保护自己的权利不受威胁，而逐渐形成的一条历史规则，刘邦杀韩信、康熙除鳌拜皆是如此。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自己能力范围之外的事，不要贸然答应

秦朝末年，有一个奇人郦食其。他非常喜欢读书，但家境贫寒，穷困潦倒，只当了一名看管里门的下贱小吏。尽管如此，县里的贤士和豪强却不敢随便役使他，县里的人们都称他为“狂生”。刘邦起兵后，他前往投靠，靠着自己的聪辩得到刘邦的赏识。刘邦赐给郦食其“广野君”的称号。

郦食其常常自己担任说客，以使臣的身份奔走于诸侯之间。

后来，刘邦和项羽在瓜分天下的问题上未能达成共识，两人开始交战。郦食其建议刘邦说服齐王田广，争取同盟力量。刘邦听从了他的计策，派他前往齐国。

他到了齐国，对齐王说道：“您知道天下人心的归向吗？”

齐王回答：“我不知道。”

他说：“若是您知道天下人心的的归向，那么齐国就可以保全下来；若是不知道天下人心归向的话，那么齐国就不可能保全了。”

齐王问道：“天下人心究竟归向谁呢？”

他说：“归向汉王。”

齐王又问：“您为什么这样说呢？”

他回答说：“汉王和项王一起向西进军攻打秦朝，已经明白地约定好了，先攻入咸阳的人就在那里称王。汉王先攻入咸阳，但是项王却背弃了盟约，不让他在关中称王，而让他到汉中为王。汉王拥立以前六国诸侯的后代，攻下城池立刻就给有功的将领封侯，缴获了财宝立刻就分赠给士兵，和天下同得其利，所以那些英雄豪杰、才能超群的人都愿意为他效劳。而项王既有背弃盟约的坏名声，又对别人的功劳从来不记，而对别人的罪过却从不忘记；将士们打了胜仗得不到奖赏，攻下城池也得不到封爵；不是他们项氏家族的得不到重用；对有功人员刻下侯印，在手中反复把玩，却不愿意授给；攻城得到财物，宁可堆积起来，也不肯赏赐给大家，所以天下人背叛他，才能超群的人怨恨他，没有人愿意为他效力。因此天下之士都投归汉王，汉王安

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

坐就可以驱使他们。这并不是靠人的力量，而是上天保佑的结果。”

听了他这番长篇大论，齐王已经渐渐被说服，便问自己应该如何做才能顺应天意。郦食其见时机已到，便把自己的想法和盘托出：“现在汉王已经据有敖仓的粮食，阻塞成皋的险要，守住了白马渡口，堵塞了大行要道，扼守住蜚狐关口，天下诸侯若是想最后投降那就先被灭掉。您若是赶快投降汉王，那么齐国的社稷还能够保全下来；倘若是不投降汉王的话，那么危亡的时刻立刻就会到来。”

齐王认为郦食其的话是对的，就听之信之，撤除了历下的兵守战备，天天和郦食其一起纵酒作乐。

大将韩信听说郦食其不费吹灰之力，凭三寸不烂之舌便取得了齐国的支持，心中很不服气，就乘夜幕的掩护，带兵偷袭齐国。齐王田广听说汉兵已到，认为是郦食其出卖了自己，便对郦食其说：“如果你能阻止汉军进攻的话，我让你活着，若不然的话，我就要烹杀了你！”

郦食其不明究竟，以为齐王在装腔作势，便张口怒骂，结果越发惹恼了齐王，便将他投入油锅烹死，而后带兵向东逃跑。

作为一个谋士，郦食其尽心尽力为刘邦四处奔走，希望用结盟的方式壮大刘邦的力量，他自己也用身家性命担保自己许诺的真实性，这种重信用的气节，是他身上的闪光点。但是，他却不知道自己所处的地位。以一个手无缚鸡之力的儒生，即使在外交上再重信义，也抵不过那些手握重兵的武将。他为刘邦赢得了齐国的支持，但是却没有看到自己的命运不过是刘邦大军之下的小草一般，完全由刘邦和他的大将们掌握，又怎么能有以个人名义守信的权利呢？所以，韩信单方面撕毁信约，牺牲了郦食其的生命，郦食其自己也为了守信而至死不悟。

其实，在临死之前，郦食其完全有可能转变自己的命运，并且守住信义。只要他坚持与齐王一起去面见刘邦陈说利害，事情不是没有挽回的余地。可他偏偏在这个时候以为自己守得住，不相信韩信会做出背信之事，这正是他的悲哀。

历史上还有一些人，自己受着命运的驱使，有时生命都被别人所

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

左右，根本无法守住信义，但是他们还天真地向他人许诺，还信誓旦旦地去遵守，这种可悲的行为也值得我们深思。

美国有家大公司的总会计师，35 岁，才华横溢，收入丰厚，他是在拿到会计学硕士学位后干到了现在的职位。但是，他受到了极大的挫折，忧心忡忡，最后不得不接受心理咨询。在心理医生那儿，他讲述了自己的经历。他在 9 岁和 17 岁时，有过两次成功的经历，一次是推销杂志，发展到有好几个小伙伴帮着他一起干；另一次是和别人组织建立了一家印刷厂，他干业务，攒下来的钱足以供他上学用。两次都是成功的推销技能帮了他的忙。后来，由于他父亲的建议，他在大学开始学会计学，然后他又靠干推销和经营挣来的钱拿到了硕士学位。从学校毕业，他就被这家大公司录用，在企业里一直干到总会计师的位置。可是他的工作经常被人指责，他碰到了越来越多的工作挫折，常常有人议论他的总会计师的工作，另一方面，他总是在一周结束时才感到高兴。结果，他的公司、同事对他的工作越来越不满，他也对自己越来越没信心。心理医生帮助他解开了心结：他并没有能力从事总会计师的职位。虽然他获得了硕士学位，但他的兴趣不在此，所以作为公司的一名普通会计人员他还可以胜任，至于“总会计师”一职则超出了他的能力范围。在咨询活动后，他终于想通了，他主动向公司请求辞去“总会计师”一职，转到销售部。这家公司失去了一个名不副实的总会计师，却得到了一个乐此不疲和富有成效的销售管理人员。当他谈到这件事情的时候，他说：“永远也不要干你自己无法胜任的事，那样做首先是害了你自己，你将变得不快乐并且忧心忡忡，因为你做的都是你所无法完成或最多也只能勉强完成的事；而且你也伤害了信任你、委托你办事的人，对工作更是一种损失。”

“金刚钻”是揽“瓷器活”必需的工具，如果缺乏，就意味着无法完成工作。在不具备某种能力的情况下，夸下海口，大包大揽，结果只会耽误了事情，进而影响到自己的声誉，同时别人还会觉得其实你根本就不行！

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贸然接受别人的事，让你里外不是人

在现实生活中，要真正做到诚信是很难的。有的时候，阻碍人们诚信的不是道德问题，也不是智慧问题，而是面子问题。有些人说不出拒绝的话，勉强答应了自己不能胜任的事，这样做的结果必然是违背了诚信。

张教授是某名牌大学的知名教授，桃李满天下。在经商潮的冲击下，他也跃跃欲试地兼任了一个信息与广告咨询事务所的经理。

一天，某杂志社的主编经人介绍来到张教授家。张教授热情而又不失矜持地接待了他。一番寒暄过后，主编道出了来意。原来他们这个小杂志社有心搞一项文化活动，以扩大自己的影响和募集一些资金，想请他出面帮帮忙。

张教授仔细询问了一番之后，如同面试学生感到还算满意似的，微微抬起下颌频频点头："嗯，你们的想法很好，这样搞就对路子了，我愿意帮助你们这些有作为的年轻人。"接着他又有把握地许诺说："我的学生中现在有许多已经是企业和部门的领导了，他们一向很尊重我，也非常关心和支持我现在做的这番事业。我请他们搞点赞助、广告什么的，估计不成问题。"

主编半信半疑，未敢轻举妄动。张教授觉出对方还有点不太信任自己，有点恼火。于是他不再矜持，而是隔三差五地催告主编，每次都能得到让人心跳的好消息。"又有几家企业打算赞助了"，"好几家企业在催问我，现在咱们倒被动了"，"只要你把计划做好，把有头脸的评委名单打出来，我这边绝对不会失手"。

教授一次次有把握的回话，使主编大喜过望，信心也立时大增。主编连忙动用各种关系，才把一些"德高望重"的名人请来捧场。

等到与张教授商谈佣金时，主编才发现，张教授那个事务所原来一无账号，二无经营许可证，整个儿是个无照个体户！但事已至此，也只有硬着头皮继续干下去。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就在主编等着教授许诺肯定拉来的赞助款一到，便要发消息的时候，张教授忽然销声匿迹了。各路菩萨都已一一拜到，如果这一活动不能举行，不只是白白劳神、费力、搭钱的事，杂志社从此更会失信于人。

主编急得一天一个电话往张教授家打，不是没人接就是人不在，直到半个多月后，才听见电话那头张教授吞吞吐吐的声音："对……对不起。那些企业嫌你的杂志影响太小，你们能不能设法提高一下自己的社会知名度?"

张教授还在那边废话，主编这儿早已被气得脸色发青："你少跟我来这套，你不是说你不会失手吗?要是我的杂志知名度高，还用得着搞这个活动吗?"

这项活动终于泡了汤。从此，在相当范围内的熟人中，人们经常听到这样的议论："张教授是个骗子，把杂志社坑得不浅。"

后来，朋友碰到他提起这事，他的两频不禁泛起了红晕，他叹着气说："唉，为拉赞助，我不知费了多少口舌，跑了多少路，好话说了几十车，把我的老脸都丢尽了！谁知那些人原来说得好好的，什么愿意给文化事业投点资，什么您出面我们还有什么可说的……可事到临头，该往外掏钱了，就又都变卦了！这下我可倒好，成了猪八戒照镜子——里外都不是人了"。

不要因为面子抹不开而贸然答应别人的请求，我们没有把握办到的事情，千万不要过于痛快地允诺，一旦办不成就里外不是人。

不骗别人但要防止被别人骗

3 岁的约翰，有一天和姐姐在客厅里玩得正高兴。这时，爸爸刚从外边回来，把约翰放到壁炉台上，然后松手道："约翰，跳到爸爸怀里来。"

约翰因爸爸也和自己玩，显得很高兴，笑着往爸爸怀里跳。可是，当约翰快要落到爸爸怀里，爸爸却突然抽回了手。约翰自然就落

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

到地上，哇哇地哭开了。

约翰哭着扑到坐在对面沙发上的妈妈的怀里。妈妈也只是笑着说："爸爸真坏！"父亲则站在一旁，以嘲弄的眼光望着可怜的上当受骗的约翰……

犹太人认为这不是残忍而是正常的。他们说："像这样重复几次，孩子就自然认为，爸爸也不可相信。这样他们以后自然就不会轻信任何人。"

这种只信自己的思想，是孩子们独立意识形成的基础。人们知道商场中无处不有陷阱，如何避开陷阱，如何设计陷阱，是经营者不能不上的一课。

梅里特兄弟是从德国移民到美国的，定居在密沙比。辛勤地工作，兄弟俩积攒了一笔钱。后来，他们意外地发现，密沙比有丰富的铁矿。兄弟俩决定秘密行动，成立铁矿公司。他们不动声色地收购地产，顺利成立了铁矿公司。

洛克菲勒早就对这个铁矿垂涎三尺，而当他准备动手时，梅里特兄弟的铁矿公司已经开始经营运转。他等待时机，决心得到这个铁矿。

1837 年，经济危机笼罩着美国商业，市面银根告紧，同许多公司一样，梅里特兄弟的铁矿公司也陷入了危机的漩涡之中。正当兄弟俩愁眉不展，本地的一个牧师来到他们家。兄弟俩恭恭敬敬地接待了牧师。闲聊中，梅里特兄弟不自觉地谈到了现在的经济危机，并对牧师说铁矿公司也陷入了危机之中，资金周转不灵。

这位"热心"的牧师说："你们怎么不早些告诉我呢？我是可以助你们一把的啊！"

兄弟俩听了这话不禁喜出望外，对牧师说："您有何高见？"

牧师说："我有一个朋友，看在我的面上，他可以支援你们需要的周转资金。"

兄弟俩说："您真是个好人，真不知拿什么感谢您！"

牧师问："你们要多少钱？"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

兄弟俩说："42 万美元。"

牧师很快就写了封借 42 万美元的介绍信。

兄弟俩问："那么利息怎么计算呢?"

牧师大方地说："我怎能要你们的利息呢？这样吧，比银行利率低 2 厘。"

兄弟俩简直不能相信有这样的好事降临在他们头上。

牧师拿出纸笔立了一张借款字据："今有梅里特兄弟借到考尔贷款 42 万美元整，利息 3 厘，空口无凭，特立此为证。"

梅里特兄弟念了字据，觉得没有什么遗漏后，便在字据中高兴地签了字。

半年之后，这位牧师又来到梅里特兄弟家里，一进门，他便十分严肃地对兄弟俩说："我的朋友是洛克菲勒，他早上给我来了电报，要求马上收回那 42 万美元贷款。"

梅里特兄弟此刻哪来的 42 万美元偿还呢，只好被逼上法庭。

原告律师说："借据写的是考尔贷款。考尔贷款是贷款人随时可收回的贷款，所以它的利息要比一般贷款低。根据美国法律，借款人或者立即还清所借款，或者宣布破产。"

在这种情况下，兄弟俩只好宣布破产，将产业出卖，买主当然是洛克菲勒，作价 52 万美元。

梅里特兄弟在创办铁矿公司之前知道严守秘密，恐有人捷足先登，这一步走得对。然而，当铁矿公司创办起来之后，他们却放松了警惕。铁矿依旧为许多人艳羡的。

在困境中，谁都希望有个人能拉自己一把，而步入商场，人人都是为利而来。久不来往的牧师突然来访，且慷慨大方地给以帮助，在这个时候，梅里特兄弟已经为资金的短缺而弄得焦头烂额，有人相帮的惊喜冲昏了他们的头脑，失去了作为商人应有的警惕。当提出贷款之后，利息低、借据中未写明借款期限，仍旧未能引起兄弟俩的怀疑，这不能不说是可悲的。兄弟俩最终粗心地拱手出让了自己苦心经营的铁矿公司。这个教训是惨痛的。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第五章

博弈的最佳结局：单赢不是赢，多赢才算赢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

零和博弈：有人赚钱就有人吃亏

狐狸与狼的博弈：狐狸得救而狼被困

如果用一种最简单的现象来帮助人们理解零和博弈，那就是赌博：赌桌上赢家赢得的钱就是输家输掉的钱。

法国作家拉封丹有一则寓言讲的是狼和狐狸之间的零和博弈。

一天晚上，狐狸踱步来到了水井旁，低头看到井底的月亮圆圆的，认为是块大奶酪。井边有两只吊桶，人们用它们一上一下交替打水上来，这只饿得发昏的狐狸马上跨进一只水桶下到井底，另一只水桶则升到了井面。

到了井底，它才明白水中的圆月是吃不得的，自己已铸成大错，处境十分不利，长期下去就只有等死了。如果没有另一个饥饿的替死鬼来打这水中月亮的主意，坐在井口的那只水桶下来，它就别指望活着回到地面上去了。

两天两夜过去了，没有谁光顾水井。沮丧的狐狸正无计可施时，刚好一只口渴的狼途经此地。此时月亮高挂，狐狸不禁喜上眉梢，它抬起头对狼打招呼道："喂，伙计，我免费招待你一顿美餐你看怎么样？你看到这个了吗？"它指着井底的月亮对狼说，"这可是块十分好吃的奶酪，这是家畜森林之神福纳用奶牛伊娥的奶做出来的，假如神

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

王朱庇特病了，只要尝到这美味可口的食物都会胃口顿开。我已吃掉了这奶酪的那一半，剩下这半也够你吃一顿的了。就委屈你钻到我特意为你准备好的桶里下到井里来吧。”这只狼果然中了它的奸计。狼下到井里，它的重量使狐狸升到了井口，这只被困两天的狐狸终于得救了。

狐狸上来得利，狼下去吃亏，得利与吃亏相等，这属于零和博弈。所谓零和博弈，是指博弈一方所得到的正是博弈另一方所失去的。假如博弈胜利的一方获得的收益是1，那么另一方获得的收益必将是－1，两人获得收益总和是1＋（－1）＝0，零和博弈正是来源于这个公式。在生活中，零和博弈的情形非常多见，如任何的游戏都是一场零和博弈，因为游戏总有输赢，一方赢了，另一方就输了。为什么在赌场赌博总是输的多呢？这是因为赌博是一场零和博弈，而开赌场的老板是要赚钱的，他赚的钱从哪里来呢？显然只能靠赌徒输钱。零和博弈，实际上是一种你死我活的争斗，这种博弈是残酷的。

零和博弈属于非合作博弈。在零和博弈中，双方是没有合作机会的。各博弈方决策时都以自己的最大利益为目标，结果是既无法实现集体的最大利益，也无法实现个体的最大利益。零和博弈是利益对抗程度最高的博弈。

曾有媒体报道，一群年轻人在一家火锅城为朋友过生日，其中有一个年轻人拿着自己已吃过了的蛋饺要求更换，由于火锅城有规定，吃过的东西是不能换的，所以遭到拒绝，双方因此发生冲突，打了起来。

最后，火锅城凭人多势众打败了那几个年轻人。

可以说博弈的结果是火锅城一方赢了。而实质上，他们真的赢了吗？从长远来看，他们并没有赢。这是人际博弈中的零和博弈。他们的胜利是建立在年轻人的失败之上的，那么，他们也将为此付出代价。还以此为例，虽然火锅城一方的人赢了，但从实际角度去分析，不是从单一的因素出发，而是要从复杂的、全面的实际出发，不难发现，火锅城的生意也会因此受到影响。“这家店的服务真是太差劲了，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

店员竟敢打顾客，以后再也不来这里了”，“听说没有，这家店的人把顾客打得可不轻啊，以后还是少来这里了”，“什么店，竟打人，做得肯定不怎么样”，等等。

在社会生活的各个方面都能发现与零和博弈类似的局面，胜利者的光荣后面往往隐藏着失败者的辛酸和苦涩。从个人到国家，从政治到经济，到处都有零和博弈的影子。

自己的幸福建立在别人的痛苦上

有这样两个人，一个人很有钱，却不善于交际，而另一个人缺少资金，但在人际关系方面很善于交流，是个交际神通。有一天，这两个人碰到了一起，并聊得相当投机，有一种相见恨晚的感觉。于是，两人决定合伙做生意。有钱的人出资金，善于交际的人疏通关系。经过两人的共同努力，他们的生意做得很红火，事业也越做越大。此时，那个善于交际的人起了歹心，想自己独吞生意。于是，他便向那个出资金的人提出，还了合伙时的那些资金，这份生意算他一个人的。当然，那个出资的人肯定不会愿意，因此，双方开始了长时间的僵持，矛盾也越来越尖锐，最后，这件事只有让法院来解决。不过，那个善于交际的人在两人开始做生意的时候，便已经给对方下了套，在登记注册姓名时，他只注册了他一个人的名字。虽然那个出资金的人是原告，但却因为那个善于交际的人早就下好了套，使得出资金的人最终输了官司，眼睁睁地让那个善于交际的人独吞了生意而无能为力。那个出资金的人一怒之下把善于交际的人的货物全烧了，结果两个人谁也没捞到好处。

由此我们不难看出，交际中的零和博弈使双方交锋的结果都没有所得，或者所得到的小于所失去的，其结果还是两败俱伤。双方在交际中发生零和博弈，只能加大双方的矛盾和抵触，使双方失和。如果交际中发生零和博弈，那么，一般情况下，双方都会因为两败俱伤而

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不再交往或反目成仇。

在一个家属院里住着五六户人家，平时由于太忙，各家都互不来往，关门过着平静的生活，邻里之间谁也不认识谁，如同陌生人一样。但不久前，这个家属院热闹了起来。原来，有一户人家为女儿买了一把小提琴。小女孩没有学过小提琴，所以拉得难听极了。但小女孩坚持天天拉，还总挑人们午休的时间，弄得家属院的人都难以忍受，矛盾就这样产生了。有的人直接找上门去提意见，结果闹得不欢而散，小女孩依然我行我素。大家私下里议论纷纷。有年轻人发了狠说："干脆一家买一个铜锣，到午休的时候一齐敲，看谁斗得过谁。"几家人还真那样做了。结果合计的几家人，终于让那个小女孩停止了拉小提琴。但从那以后，小女孩见了邻居便如同见了仇敌一样。小女孩认为，自己不能再拉小提琴，都是他们跟自己过不去。邻里关系更是进一步恶化。

可以说，这个典型的一方吃掉另一方的零和博弈是完全可以避免的。对于这件事，其实双方都有好几种选择。对于小女孩这一家来说，最好的选择是让小女孩去培训班参加培训。稍次一点的选择是在被邻居告知后，改变小女孩提琴的时间。最坏的选择是在被邻居告知后，不去理会。而对其邻居来说，最好的选择是建议这家的家长让小女孩学习一些有关音乐方面的知识。稍次的选择是建议他们让小女孩不要午间休息拉琴。最坏的选择是以其人之道，还治其人之身。

结果，双方的选择很令人遗憾，因为他们都选择了最坏的方案。事实证明，在很多时候，参与者在人际博弈的过程中，往往都是在不知不觉中做出最不理智的选择，而这些选择都是由于人们的为己之利所得出的结果，要么是零和博弈，要么是负和博弈，都是非合作性的对抗博弈。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

妻子和小妾的此消彼长

村里有个农夫，和妻子生活在一起。由于收成不好，日子非常艰辛，时常是吃了上顿没下顿，农夫便整天想着做发财的美梦。

一天，农夫偶然在柴堆里拾到一个鸡蛋。他兴高采烈地跑回家，冲着正在做饭的妻子说："我有钱了，我有钱了！"妻子急忙转过身，充满期望地问农夫："钱在哪里？"

农夫郑重其事地将拾来的鸡蛋拿给妻子看，说："喏，钱在这里。"

妻子十分失望："这算什么钱啊？"

农夫说："你这就没头脑了吧？你想，我拿着这个鸡蛋到邻居家，借他家的母鸡把它孵化了。等小鸡出来后，如果是只母鸡，那么小鸡长大后可以下蛋，一个月又可以孵出10多只鸡。然后，鸡生蛋，蛋生鸡，这样，不出3年的时间，我们就能得到300只鸡。想想看，300只鸡能换来多少钱啊！"

妻子尖叫着说："10金！"

"对，10金！"农夫接着说，"有了这10金，我们可以买来5头母牛，母牛又生牛犊，牛犊又长成母牛，6年后，我就可以得到100多头牛，几百金了！到时候，我再拿着这300金去放高利贷。"

妻子似乎也觉得真的有金钱在眼前晃动。

农夫又歇了一口气："有了这些钱，我就可以买田产房屋，买仆人、小妾，然后我便可以与你一起过上快活的日子了。"突然，妻子耳朵竖了起来，说道："买小妾？"她拧着农夫的胳膊骂道："什么，你还敢买小妾？"

她越想越气，于是一把扑过去，一下把鸡蛋打碎了，说："那就不要留下这个祸害！"

妻子反对丈夫娶小妾，一下狠心，宁可把将来的财富砸碎。可见，她是坚决反对一夫多妻制度的。一夫多妻的情况，在封建社会十

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

分常见，达官贵人三妻四妾不足为奇，现在人们为什么要主张一夫一妻？

为解释这些问题，下面我们假设一夫多妻的制度合法化。

根据前提，一个男子可以娶到多个妻子，而对于已经有一个妻子的男人来说，如果他要重婚，通常要提供更多的优惠给下一位妻子，以弥补对方由于与人共享一个丈夫受到的损失。这样，按照经济学的规律，男人娶的妻子越多，那他为下一个妻子付出的财富也就越多。于是，从成本上看，男子的经济负担加重。

当这些妻子被娶回来后，还要面对一个重要问题：如何分配共同的丈夫这一资源。对于丈夫来说，他的精力有限，无暇顾及这么多妻子，最终也只会偏爱其中的一位或者两位，其他妻子就被闲置了。这对于妻子来说，会比在单配偶关系中更容易感到不满和焦虑。时间长了，多个妻子之间还容易出现纷争，为丈夫带来困扰。就算丈夫能够让妻子们"雨露均沾"，但终究能力有限，不容易让每个妻子都感到满意。这样，一方面，丈夫降低了对妻子这一资源的使用效率，另一方面，丈夫会让自己陷入无尽的纷争中，为了劝慰妻子们，造成为数不少的无谓损失。

更重要的是，女子一般都会同自己爱慕的、事业有成、帅气多金的男子结婚，如果允许多妻制婚姻，会让男女数量失衡。越来越多成长中的男子失去女性配偶资源，于是，为了找到符合条件的女性，男性就会展开更为激烈的争夺。女性数量的减少，将致使男性面对的经济压力比现在更大，他们要花费更多的金钱和时间同那些条件上乘的成功者竞争。

少数的有钱男性，可以享受多个妻子，但平常人却一个妻子也没有。这种现象对绝大多数男性来说，并不是一件好事。若将婚姻视为一场交易，所有的女子都愿意同交易条件好的男子打交道，而不愿意选择交易条件差的男子。结果就是，"问候"有钱人的女性越来越多，穷人却无人问津。

HBO电视台的系列剧《三栖大丈夫》，讲述了盐湖城一个一夫多妻家庭的故事。此片中，芭玻、妮基和玛姬妮分别是三个女主人

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

公。她们的自身条件都不错，也都是各具特色的聪慧女子。在面临婚姻时，她们都选择嫁给成功的商人比尔·汉瑞克森。因为他的金钱足够为这个四人家庭提供富裕的生活。或者，让他再多一个老婆，也不成问题。

看似自愿的选择，却仍旧给整个社会造成了伤害。根据婚姻市场的模型，总有像比尔·汉瑞克森这样受宠的人，也总有不受欢迎的人。这对市场资源的配置是十分不利的。

经过以上的分析，人们就能够明白，一夫多妻的制度，并不会让绝大多数的男人更受利，相反，从某种程度上看，不少的男人还是受害者。这也就进一步解释了为什么以男性为主的立法者会对此类法令采取支持态度。

房地产是“棺材生意”

房地产开发商潘石屹说：“现在有的开发商做的棺材板生意，但消费者因为房价上涨而痛苦的时候，开发商却在偷着笑。”

某小区一户主从网上订了10个盒饭，要求送饭。送饭工来到小区门口，还没开口，门卫对他一笑：“是给8单元601送饭的吧?”送饭工很纳闷：自己没说门卫竟然知道，小区挺先进，门卫挺负责。之后送饭工继续向里走，看见一个剪草老大爷对他一笑：“是给8单元601送饭的吧。”送饭工心想：连剪草工都知道，小区太了不起了。之后他又往里走，看见一个保洁员对他一笑：“是给8单元601送饭的吧。”送饭工觉得这个小区人际关系特别好，很不可思议。当他送过饭后，碰到剪草工，连忙请教：“师傅，为什么小区每个人都知道我要给8单元601送饭呢?”老大爷嘿嘿一笑：“这小区贼贵，迄今为止只卖出8单元601一户。”

房价呈现“疯狂”状态。2009年上半年，北京房价涨幅近三成，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

上海商品住宅成交均价不断走高，逼近1.74万元/平方米的历史最高纪录，深圳房价创11个月来新高，广州位居全国新建住宅销售价格月度环比涨幅首位……

无论从哪一个角度看，中国部分城市房价过高是一个不争的事实。不仅是普通老百姓买不起房子，中等收入群体也感觉很吃力。在高房价的挤压下，越来越多的家庭为了一套房子耗尽了一生的财富，甚至是几代人的积蓄。

即便是成功买上了房子，每个月的月供也是一笔沉重的负担。“当上了‘房奴’就意味着，不敢炒老板的鱿鱼，更不能被老板炒鱿鱼，无力再继续学习进修，不能去旅游，不敢生孩子，工作压力大，心理压力更大。”一位自称月收入5000多元的网友感慨地说。

供楼压力走投无路，卖房“免费搭送”女主人。帖中称，实在是没有办法了，供楼压力太大了，现在我明白，我需要一个男人了，我不得不出此下策：卖房或送女主人！（看清楚，或送女主人，我是美女！）

我现在房子的物业概况：2006年购置，位于广州市海珠区，二居室，正东朝向，81平方，属高层住宅，物业费1.96元/平方。或送的女主人概况：小女一枚，单身，来自南方的南方，普通人士，27周岁，海拔162厘米，体重55公斤，学历本科，就职于国有企业从事HR工作，属于合同制员工，性格内外向结合，无大优点，亦无大缺点。现因难以独自承受三十年遥遥无期的供楼压力，近期思想斗争出售本物业，但不舍精心装修，特面向社会公开出售本物业，卖房或送女主人！

我目前单身原因：生活圈子窄，宁为玉碎不为瓦全。心中对他纵有N多美好的期望，不一一罗列，特拟征婚必备条件：1. 限男，身体健康，人品至上，与人为善，不抽烟，不打麻将。2. 本科学历或以上，从事正当职业，月收入5千以上。3. 身高172～182厘米，体重80公斤。如您有意向，请发邮件与我联系。邮件中还请简单说说你的概况，无相片者恕不回复。如我对您有意向，收到邮件的三天内定会回复。目前交往方式：短期内谢绝咖啡厅，谢绝共餐，谢绝单独

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

出行，可以电话沟通，可以打打球。如果您看上我，有胆子、有能力接受我，请发邮件吧。

美女房奴走投无路，卖房“免费搭送”主人，就是在高房价压力之下的无奈选择。房价的快速上涨，让普通老百姓增加了生活压力。不少家庭为了在自己心仪的城市有一个栖身之地，耗尽了所有的积蓄，从小康之家变成债台高筑，“房奴”们被每月的高额房贷压得喘不过气来，只好缩减本来用于其他方面的消费和投资支出，导致购买力被严重透支。

据报道，2009 年某房地产公司老总的税前薪酬高达 707.4 万元，由此被冠以“内地第一高薪房企高管”。他的薪酬由两项收入组成：一是董事长年薪及职工福利、工龄工资、未休年假补偿工资等，有 252.9 万元；二是 2008 年度的业绩奖励，有 454.5 万元。

房地产高管的年薪不是无源之水，正是房奴们的贡献。

有人欢喜有人忧

2009 年 6 月 30 日起，中国国家发展和改革委员会又一次上调了成品油价格。在上海地区，汽油、柴油零售价上涨均超过了 0.4 元/升，此次上调幅度超过了 6 月 1 日的调价幅度。

6 月份在一个月内连续两次上调成品油价后，有舆论质疑国内油价“虚高”，并指中国油价已高于美国。对此，中国石化一位权威人士与 7 月 6 日提供了一份详尽的中美两国成品油价对比数据，力证国内油价目前仍低于美国。

以 2009 年 7 月 6 日的油价水平为例，美国当天的汽油零售价为每加仑 261.2 美分，其中包含了联邦税 18.4 美分/加仑以及州税 21.72 美分/加仑，税占比为 15.36%。按照汇率折算之后，美国不含税的汽油价格折合人民币为 3.99 元/升。至于柴油，美国不含税的柴油价格折合人民币为 3.83 元/升。

而 7 月 6 日中国 90 号汽油的最高零售价为 7543.67 元/吨，其中

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

包含了增值税 1096.09 元/吨、消费税 1388 元/吨、城建等税收 248.409 元/吨，税占比为 36.22%。最终，不含税的国内汽油价格为 3.47 元/升，比美国低 13.03%，不含税的柴油价格为 3.38 元/升，比美国低 11.75%。

上述数据中，国内最高零售价采用中国各省市的平均值，但因北京采用的是国 IV 标准，造成国内平均值较高。尽管如此，从这一数据比较可以看出，中国不含税的油价仍比美国为低。

虽然专家苦心力证中国油价低，但公众关于高油价的质疑依然声浪不减。仔细分析专家证明，其中的“硬伤”很明显。

专家用的是裸价，只选 90 号汽油，并且把北京等高于全国平均水平的地区排除在外。显然，中石化的专家这样做是有考虑的。中国 93 号汽油的价格和美国的差距更大。把北京的油价排除在外，用其他地方的平均油价代替，这样才能证明出油价“真的”比美国低。按照这位专家的意思，生活在北京的人就应该承受比美国高的油价。

中国的成品油价格已经高于美国 2 元左右。

从美国能源管理局网站上，我们非常清楚地找出目前美国的官方油价——在美国，汽油价格是 1 加仑 200 美分左右。1 加仑相当于 3.785 升，若按照美元和人民币 1∶6.83 的比价折算，那么美国汽油价格大概每升相当于人民币 3.6 元，而且已经是含税的价格，比我们国内低 2 元人民币。

即使在全美汽油价格最贵的夏威夷州，油价也只有 3.1 美元/加仑，相当于 5.59 元/升，仍然比现在上海的油价低了 0.4 元/升。不过，上海地区的油价比起北京来还是便宜的，如果按北京地区 93 号汽油 6.37 元/升的价格比较，中国和美国的油价差距更大。

按照 2009 年 5 月 8 日出台的《石油价格管理办法（试行）》，当国际市场原油连续 22 个工作日移动、平均价格变化超过 4%时，即可相应调整国内成品油价格。

家住上海宝山区的陈先生，现在每天都看纽约商品期货交易所的油价情况。自从国家发改委宣布国内成品油价“盯住”国际油价 22

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

日的平均价之后，他知道这个原本跟他毫无关系的指数，现在跟他开车上班的成本息息相关。他注意到，上次调油价的 6 月 30 日后，NYMEX 油价已经连续 10 天下跌，从 70 美元/桶跌至 60 美元/桶，跌幅达到了 15%。他决定每次加油只加 50 元～100 元，等待国内成品油下调。

但是国际油价又从 60 美元/桶涨至 68 美元/桶，陈先生有点犹豫，但还是保持“油箱半载”，他觉得国内油价迟早要降一点。

2009 年 10 月 9 日，发改委发布《关于提高成品油价格的通知》，10 月 10 日零时，国家发改委再次上调了国内油价，汽、柴油价格分别上调 480 元/吨，即 0＃柴油上涨 0.41 元/升，90＃汽油上涨 0.36 元/升。已被市场多次预期的今年第八次油价调整拉开大幕。此次油价上调幅度也是 2009 年以来的第二高。调价后，国内成品油价将创下史上最高纪录。

480 元/吨的上调幅度高于市场预期。市场最初预期新一轮油价提价幅度在每吨 200 至 300 元左右，但是随着国际油价的一路高涨，提价幅度的预期也高涨了起来。2009 年，国际油价涨幅已达 70%，但仍远低于 2008 年 7 月 147 美元/桶的最高值。业内普遍认为，国际油价还将在未来一路上涨。

陈先生的困惑，也是很多消费者的困惑。石油的涨价牵动着越来越多的消费者的神经。但是随着市场改革的推进，企业成为市场的主体，不是消费者定价可能导致价格过高，从而让垄断行业企业得利，却让广大消费者的利益受损。

做人做事要避免零和博弈

李先生向王先生借了 3 万元钱，后来，王先生由于家人有病，急着用钱，于是便向李先生讨要。由于王先生多次找李先生，都被其用各种理由推脱了，王先生十分着急，便发火了。李先生见状，干脆一不做，二不休，一把抢过借条，撕得粉碎，从窗口扔了下去，并对王

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

先生说，现在好了，谁也不欠谁的钱了。王先生知道李先生想赖账，便急忙跑到楼下，拾起了那些已经被撕碎的借条，并一片一片对了起来。

可是，李先生根本不认账，最后，王先生只好把李先生告到了法院。但是在法庭上，李先生说自己已经把钱还给了王先生，所以才撕毁了借条，弄得王先生百口莫辩，法庭一时也无法判断到底是谁在讹诈谁，因为李先生说得也有道理，如果不给对方钱，王先生怎么会让他将借条撕掉呢？后来，法庭觉得李先生的理由虽然有合理之处，但毕竟还有许多疑点，所以又作了大量调查。最后，王先生又提供了一通录音电话作为证据，说明王先生曾在向李先生讨要欠款时发生过争吵，再加上李先生夫妻俩在说什么情况下给钱时口径并不一致，最后法院判李先生败诉，并归还王先生的钱。

可以说，像李先生这样的人，本来就不是善良之辈。他在人际关系博弈中，本来就想赖账不还，达到把别人的财产归自己零和博弈的目的。不过，最终他还是让法庭抓住了狐狸尾巴。

首先就是要心胸开阔，能够互相体谅。这也是在人际交往中，避免发生“零和博弈”的一个重要原则。其实很多事情的发生都是由于人们心胸不够开阔，遇事不够理性，比如邻里之间在双方发生矛盾和冲突时，如果一方心胸开阔些，另一方体谅一点，就不会发生邻居间感情不和的事情了。

就是诚心对待别人。人与人交往，无论在什么时候，都要以诚相待。

曾有一位官员夫人，她的一个邻居总喜欢计较小事。一日，邻居发现官员夫人手提的小筐与自家的相似，而自己的小筐又于几日前不见了，就问官员夫人是否错拿了自己的筐。官员夫人虽知真相并非如此，但也了解邻居的脾气，便什么话也没有说，只是笑眯眯地把筐送给了邻居。

后来，邻居又发现自己的那个筐，十分抱歉地将筐还给了官员夫人，而官员夫人则笑嘻嘻地说了句：“不是你的，那我就拿走了。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这位官员夫人把握关系的分寸是十分合适的。关键不在于那个筐到底是谁的，而在于多用一份心思，多体谅别人，人与人之间自然而然会相处得很好。和美的人际关系是靠自己点滴用心积累而成的，何不站在对方的立场上，让自己多为他人想一些。事实上，体谅别人并不难做，我们应该放开眼光，远望才能有更多的收获。古语有云："塞翁失马，焉知非福?"为了有和美的人际关系，更不必对小事斤斤计较，多为他人想一点，我们会拥有灿烂而愉快的生活。

总之，面对博弈中的人际关系，我们一定要理性地分析，不可为了一己之利或一时的胜利，使良好的人际关系呈现出零和博弈的现象。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

负和博弈：从“冤冤相报”到“两败俱伤”

顶级大师的相互伤害

甲和乙素不相识。甲问乙姓什么，乙答道：“孙。”

乙问甲姓什么，甲说：“不敢。”

乙说：“问君姓，君为何如此谦虚？”

甲还是说：“不敢。”

乙再三询问，甲便说：“祖。”

乙恍然大悟：原来他是用姓来讨便宜的，便说：“这有什么关系呢？你祖我孙，我孙你祖罢了。”

其实两位都没有占到便宜，而是都吃了亏，这就是博弈论中的负和博弈。从总体上来看，所谓的负和博弈，就是指双方冲突和斗争的结果是所得小于所失，就是我们通常所说的其结果的总和为负数，是一种两败俱伤的博弈，结果双方都有不同程度的损失。

宋神宗在位的时候，司马光担任翰林学士。司马光和王安石本来是要好的朋友，后来王安石主张改革，司马光思想保守，两个人就谈不到一块儿去了。

王安石做了宰相以后，提出的一件件改革措施，司马光没有一件不反对。有一次，司马光向宋神宗提出要求取消青苗法。同时，他以

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

老朋友的身份，写了一封信，责备王安石侵犯其他官员的职权，惹是生非，搜刮财富，还拒不接受别人的意见。

王安石写了一封回信，对司马光的四条责难针锋相对地作了反驳。信里说："我受皇上的命令，改革法制，怎能说我侵犯别人职权；为国家办事，怎能说我惹是生非；为天下理财，怎能说我搜刮财富；驳斥错误的言论，怎能说我拒绝意见。"

司马光接到回信，气得要命。但是眼看王安石有皇帝撑腰，也无可奈何。最后，他辞去朝廷职务，离开京城，到了洛阳，表示不愿过问政事，关起门来写书。

司马光在洛阳写了十多年书，但是因为他反对新法出了名，一些保守的官员都很记挂他。他虽然口口声声说不谈政治，但是许多人还把他当做"真宰相"看待，连普通百姓也知道洛阳住着一个司马相公。

神宗去世后，高太后临朝执政，把司马光召回朝廷，司马光已经是又老又病了。但是，他反对王安石新法却丝毫不肯放松。他一当上宰相，第一件大事就是废除新法。有人劝阻他说，神宗刚刚去世，马上把他的政治措施改掉，总不大好。司马光气呼呼地说："先皇帝立的法度，好的自然不要去改动，像王安石那一套，却是害民的事，为什么不能改？再说，现在高太后执政，高太后是神宗的母亲，做母亲的改动儿子的主张，有什么不可以？"

就这样，他不顾许多官员的反对，于第二年（公元 1086 年），就把王安石建立的新法彻底废除了。王安石听到这个消息，十分生气，不久就郁郁不乐地死去。而司马光的病也越来越重，于同年九月过世。

王安石和司马光两人在博弈中不仅没有占到便宜，而是受到了伤害，双方都没有所得，都有所失，或者所得大于所失，双方都受到极大的损失。历史上，负和博弈的事例很多，在当今职场，那些强人一定要吸取王安石和司马光的经验教训。两人最终都郁郁寡欢，命丧九泉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反目成仇的兄弟姐妹

在生活中，兄弟姐妹之间相互争东西，其结果就很容易形成两败俱伤的负和博弈。

一对双胞胎姐妹，妈妈给她们两人买了两个玩具，一个是金发碧眼、穿着民族服装的捷克娃娃，一个是会自动跑的玩具越野车。姐妹俩同时都喜欢上了捷克娃娃，而都讨厌那个越野车玩具。她们一致认为，越野车这类玩具是男孩子玩的，所以，她们两个人都想独自占有那个可爱的娃娃，于是矛盾便出现了。姐姐想要这个娃娃，妹妹偏不让，妹妹想独占，姐姐也偏不同意，于是，她们干脆把玩具扔掉，谁都别想要。

姐妹俩互不让步，最后造成的后果是：其中一方的心理不能得到满足，另一方的感情也有疙瘩，可以说，双方都受到损失，双方的愿望都没有实现，剩下的只是姐妹的不和或冷战，从而对姐妹间的感情造成不良的影响。

事实上，由于人类所过的是一种群体生活，人只要生活在这个社会里，就离不开与别人的交往，而这就形成了一种特定的关系——人际关系。其实，人际关系也是一种利益关系，因为人要追求物质和精神两方面的满足，所以，在追逐的时候，就会产生相互间的矛盾和冲突，而矛盾和冲突的结果就是一种博弈关系，负和博弈就是其中的一种。

很久以前有一个木匠，技艺高超，擅长以木头做成各式人物，所做女郎，容貌艳丽，穿戴时尚，活动自如，并能斟茶递酒，招呼客人如真人无异，非常神奇。唯一不足之处就是不能说话。

有一位画师，画技非常了得，所画人物栩栩如生。木匠久闻此画师大名，意欲与其相聚，于是备好酒菜，请画师来家做客，又让自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

所做的木女郎斟酒端菜，招呼十分周到。画师见此女郎秀丽娇俏，心生爱恋。木匠看在眼里，故作不知。

在酒酣饭饱之后，天色已经很晚了，木匠要回自己的卧室，临走时，他故意将女郎留下，并对画师说："留下女郎听你使唤，与你做伴吧。"画师听了非常高兴。等木匠走后，画师见女郎伫立灯下，一脸娇羞，愈发可人，便叫她过来。但是女郎不吭声，也没有任何反映。画师看她害羞，便上前用手拉她，这才发觉女郎是木头人，顿觉惭愧，说道："我真是个傻瓜，被这木匠愚弄了！"画师越想越生气，想办法要报复。于是他在门口的墙上，画了一幅自己的像，穿着完全与自己的一模一样，并画了一条绳在颈上，像是上吊死去的样子。然后又画了一只苍蝇，叮在画中人的嘴上。画好后，他便躲在床底下睡觉去了。

等到第二天早上，主人见画师久久没有出来，看见画师门户紧闭，叩门又没有人，于是，透过门窗缝隙向内望去，赫然看到画师上吊了。惊恐万分的木匠，马上撞开门，用刀去割绳子，但等割的时候，才发现原来只是一幅画而已。木匠很是恼火，一气之下，打了画师。

可以说这是一个典型的人际负和博弈，本应皆大欢喜的事情，结果却以两败俱伤的尴尬局面结束。我们不妨从头分析一下整个事件：由于画师不知女郎是木头所做，见其秀丽，便心生爱恋，而此时如果木匠能告诉他事实，画师就不会去动女郎了；再说，即使木匠故意作弄画师，画师在知道真相后，如果不去报复木匠，那么也不会发生后来木匠的惊慌。不管怎么说，此二人的做法都是不可取的，这样的结果只能使他们因为两败俱伤而不再交往。反过来说，如果他们彼此欣赏，而不是彼此戏弄，那么这场争斗也就不会发生了。一方的心理不能得到满足，另一方的感情也有疙瘩，双方的愿望无法实现。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

祝福变成了诅咒

从前，有两位很虔诚、很要好的教徒，决定一起到遥远的圣山朝圣。两人风尘仆仆地上路了，发誓不达圣山朝拜，绝不返家。

不久，他们遇见一位白发圣者。圣者看到他们如此虔诚，就十分感动地说："这里离圣山还有十天的脚程，但很遗憾，我就要和你们道别了。分手前，我要送给你们一个礼物，就是你们当中一个人先许愿，他的愿望一定会马上实现；而第二个人，可以得到那愿望的两倍。"

此时，一个教徒心里想："太棒了，我知道我想要许什么，但我先不讲，因为先许愿就吃亏了，对方有双倍的礼物。"而另外一个教徒也自忖："我不想让他得到加倍的礼物。"于是，两位教徒客气起来，"你先讲嘛"，"你年长先许愿！""不，应该你先"。

两位推来推去，"客套"一番后，就不耐烦起来，"你干吗！你先讲啊"，"为什么我先讲？我才不要呢"。

终于，一人生气了，大声说："喂，你真是不知好歹，你再不许愿，我就把你的狗腿打断！"另外一人听了也很生气，没想到朋友居然恐吓自己，于是想："我得不到的东西，你也休想得到！"这教徒心一横，狠心说："好，我先许愿！我希望我的一只眼睛瞎掉！"很快，这位教徒的一只眼睛瞎了，而他的好朋友，两只眼睛都瞎掉了。

原本一件十分美好的礼物，但因人的狭隘、贪念与嫉妒，使得"祝福"变成"诅咒"，使"好友"变成"仇敌"，让"双赢"变成瞎眼的"双输"。

博弈承认人的利己之心，承认人的一切行为都是为了实现个人利益最大化，但同时，博弈也承认"帮助别人就是帮助自己"。因为如果把利己性再往前走一步，就变成了"人不为己，天诛地灭"的荒谬言论。而"帮助别人就是帮助自己"才会更大化实现自己的利益。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

市场经济中，崇尚的道德应该是利己又利他，从根本上讲，这两点并非不可实现。如果市场上每个人都只为自己，自私自利，甚至损人利己，最终结果还是损害自己，而为别人考虑的同时往往也会给自己带来好处。在社会生活中，当个人从利己的角度出发从事经济活动时，也同时可以为企业实现利润最大化；当企业财富增加，反过来又会增加个人财富，这是一种良性循环。同样，当我们从利己的角度出发去帮助别人的时候，就会达到“利己又利他”的效果，反之，为了利己而做伤害别人的事，自己虽然会有一时之益，从更长的时间段来看，我们的所失一定大于所得。

有两个重病人，同住在一家大医院的小病房里。房间很小，只有一扇窗子可以看见外面的世界。其中一个人，因诊疗被允许每天有一个小时靠窗。但另外一个人终日都得平躺在自己床上。

每当下午睡在窗旁的那个人在那一个小时内坐起的时候，他都会给另一个人描绘窗外的景致：他看到公园里的湖，湖内有鸭子和天鹅，孩子们在那儿撒面包片，放模型船，年轻的恋人们在树下携手散步，人们在鲜花盛开、绿草如茵的地方玩球嬉戏，还有美丽的天空。

另一个人倾听着，享受每一分钟。他朋友的述说几乎使他感觉到自己亲眼目睹了外面发生的一切。然而，在一个天气晴朗的午后，他想：为什么只有他可以独享看风景的权利呢？为什么我不可以？他越想越不是滋味。他一定要换位子！有天夜里，他盯着天花板，他的朋友忽然惊醒了，拼命地咳嗽，一直想用手按铃叫护士。但他只是旁观而没有帮忙——尽管他感觉朋友的呼吸已经慢慢停止了。第二天早上，护士来的时候朋友已经死了。护士静静地抬走了他的尸体。

过了一段时间，他问医生，是否能换到靠窗户的床上。医生帮他换了位子，使他觉得很舒服。医生走了后，他用手肘撑起自己，吃力地向窗外望去……窗外只有一堵空白的墙。

他为了看到窗外的风景从而起私心，最后的确如愿换了靠窗的位

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

子，但失去了太多。他失去了共患难的病友，他的朋友失去了宝贵的生命，他自己也失去了对美好生活的憧憬。在我们举心动念准备行动的瞬间，我们的所念所想如同为我们后面的行动打基地，念头是歪的，行动执行再完美，最后都会功亏一篑。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

正和博弈：共赢中的生存

蜜蜂与农夫博弈：生存中的共赢

在小溪的旁边有三丛花草，并且每丛花草中都居住着一群蜜蜂。一天，农夫看着这些花草，总觉得没有多大的用处，于是，便决定把它们除掉。

当农夫动手除第一丛花草的时候，住在里面的蜜蜂苦苦地哀求农夫说："善良的主人，看在我们每天为您的农田传播花粉的情分上，求求您放过我们的家吧。"农夫看看这些无用的花草，摇了摇头说："没有你们，别的蜜蜂也会传播花粉的。"很快，农夫就毁掉了第一群蜜蜂的小家。

没过几天，农夫又来除第二丛花草，这个时候冲出来一大群蜜蜂，对农夫嗡嗡大叫道："残暴的地主，你要敢毁坏我们的家园，我们绝对不会善罢甘休的！"农夫的脸上被蜜蜂蜇了好几下，他一怒之下，一把火把整丛花草烧得干干净净。

当农夫把目标锁定在第三丛花草的时候，蜂窝里的蜂王飞了出来，它对农夫柔声说道："睿智的投资者啊，请您看看这丛花草给您带来的利益吧。您看看我们的蜂窝，每年我们都能生产出很多的蜂蜜，还有最有营养价值的蜂王浆，这可都能给您带来很多经济效益啊。如果您把这些花草给除了，您将什么也得不到，您想想吧。"农夫听了蜂王的介绍，忍不住吞了一口口水，于是，他心甘情愿地放下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

了斧头，与蜂王合作，做起了经营蜂蜜的生意。

在这场人与蜂的博弈中，面对农夫，三群蜜蜂作出了三种选择：恳求、对抗、与其合作，只有第三群蜜蜂达到了最终的目的。

上面的例子告诉我们，如果博弈的结果是“零和”或“负和”，那么，对方得益就意味着自己受损或双方都受损，这样做的结果也只能是两败俱伤。因此，为了生存，人与人之间必须学会与对方共赢，把人际关系变成是一场双方得益的正和博弈，与对方寻求共赢，而这样也是使人际关系向着更健康的方向发展的唯一做法。

瘫痪妻子和聋哑丈夫的恩爱生活

有这样一对夫妻，妻子是个瘫痪的人，丈夫是个聋哑人。外人看来他们很不幸，但他们生活得很幸福。譬如他们要去镇上买一些日用品，由于丈夫不会说话，不好交际，他一定会载着妻子到要买东西的地方，然后妻子便坐在三轮车上谈价钱购货物。更可贵的是，他们从来没有因为某件事情而发生过争吵，为什么呢？这倒不是因为他们有多大本领，而是因为他们能互相补充彼此之间的缺陷：妻子走路不方便，丈夫却有强健的身体；丈夫不会说话，妻子却有很好的口才。由于他们能取长补短，所以他们在一起生活得十分的美满。

其实，在交际中，如果遇到与交际对象发生冲突的时候，双方若能为对方着想，采取一种合作的态度，那么，就一定能避免交际中的对抗性博弈发生。

拥有博弈中的双赢思维，拥有平等、互惠的思想，采取合作的态度，这样我们才能使人际关系呈现“正和”状态，并向着健康的方向发展，从而收到良好的交际效果。

那么，如何才能做到这一点呢？这要借助合作的力量。

可以说，在这个世界上，没有一个人可以不依靠他人而独立生活，这本来就是一个需要互相扶持的社会。主动伸出友谊的手，我们

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会发现原来四周有这么多的朋友。在人生的道路上，我们更需要和其他人互相扶持，共同成长。

因此，在发生矛盾和冲突时，如果能从对方的利益出发，能从良好的愿望出发，便能使人际交往达到互利互惠的正和博弈。也就是说，在人际交往中，要达到效益最大化，就不能以自己的意志作为和别人交往的准则，而应该在取长补短、相互谅解中达成统一，达到双赢的效果。

历以宁曾经讲过新龟兔赛跑的故事：龟兔赛跑，第一次比赛兔子输了，要求赛第二次。第二次龟兔赛跑，兔子吸取经验，不再睡觉，一口气跑到终点。兔子赢了，乌龟又不服气，要求赛第三次，并说前两次都是兔子指定路线，这次得由自己指定路线跑。结果兔子又跑到前面，快到终点了，一条河把路挡住，兔子过不去，乌龟慢慢爬到了终点，第三次乌龟赢。于是两个就商量赛第四次。乌龟说："咱们老竞争干吗？咱们合作吧。"于是，陆地上兔子驮着乌龟跑，过河时乌龟驮着兔子游，两个同时抵达终点。

这个故事告诉我们双赢才是最佳的合作效果，合作是利益最大化的武器。许多时候，对手不仅仅只是对手，正如矛盾双方可以转化一样，对手也可以变为助手和盟友。微软公司对苹果公司慷慨解囊就是一个最好的案例。如同国际关系一样，商场中也不存在永远的敌人。

篮球巨星迈克尔·乔丹在结束自己篮球生涯的时候说："在别人看来，我站在篮球世界的顶端，每当听到这样的赞美，我都感到惶恐。我所取得的任何成绩都是和队友们以及教练一起努力的结果，还有赞助商和每一个支持鼓励我们的球迷们，荣誉属于你们的每一个人，我只是幸运地作为代表，一次次地领取奖杯。"

与其为占有而穷其心志，倒不如与大家分享自己的快乐。当我们摒弃自私的行为，为别人付出的时候，从某种程度上说也是帮助了自己。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利己未必要损人

从前，两个饥饿的人得到了一位长者的恩赐：一根渔竿和一篓鲜活硕大的鱼。其中一个人要了一篓鱼，另一个人认要了一根渔竿。于是，他们分道扬镳了。

得到鱼的人在原地用干柴搭起篝火煮起了鱼，他狼吞虎咽着，转瞬间，连鱼带汤就被他吃了个精光。不久，他便饿死在空空的鱼篓旁。

另一个人则提着渔竿继续挨饿，艰难地向海边走去。当他看到那片蔚蓝色的海洋时，浑身一点气力也没有了，他只能眼巴巴地带着无尽的遗憾撒手人寰。

后来，又有两个饥饿的人，他们同样得到了长者恩赐的一根渔竿和一篓鱼。只是他们并没有各奔东西，而是共同约定去找寻大海。他俩每次只煮一条鱼，经过长途跋涉，终于来到了海边。

从此，这两个人开始了以捕鱼为生的日子。几年后，他们盖起了房子，有了各自的家庭，有了建造的渔船，过上了幸福安康的生活。

许多时候，与人分享自己所拥有的，我们才能找到自己的位置和方向，也才能使自己的价值最大化。经济学并不否认人的自私性。从经济学角度看，人的自私自利行为可以分为两种：第一种是只利己而不妨碍他人，也就是自食其力，无须别人帮助或者不占别人的“便宜”，也不会无偿帮助别人。这类行为在经济学上称为“行为内部化”。第二种是自私自利，且妨碍了他人。经济学上称之为“行为外部化”或经济行为的“外部性问题”。

承认所有人的目的都是为了个人收益的最大化，而这并不代表着损人利己，因为因损人而得到的利己收益只是一时的，它会让损人的人的口碑变差，愿意与他合作的人越来越少，最后剩下的留在他身边的愿意与他合作的都是损人利己的“主儿”，与这样的人合作，他还能侥幸多久呢？相反，如果变损人利己为利己又利他，变个赢为共

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

赢，合作中大家都有收益了，难道还怕未来的收益变少么？

在《左传·僖公五年》中，有这样一个故事：

春秋时，晋献公想要扩充自己的地盘，就找借口说邻近的虢国经常侵犯晋国边境，要派兵灭了虢国。可是在晋国和虢国之间还隔着一个虞国，讨伐虢国必须经过虞国。“怎样才能顺利通过虞国呢？”晋献公问手下大臣。

大夫荀息说：“虞国国君是个目光短浅、贪图小利的人，只要我们送他美玉和宝马，他不会不答应借道的。”晋献公一听有点舍不得，荀息看出了他的心思，就说：“虞虢两国是唇齿相依的近邻，虢国灭了，虞国也不能生存了，美玉、宝马不过是暂时放在那里罢了。”晋献公采纳了荀息的计策。

果然，虞国国君见到珍贵的礼物，顿时心花怒放，听荀息说要借道虞国之事，当时就满口答应下来。虞国大夫宫之奇听说后，赶快劝阻：“不行，我们和虢国是唇齿相依的近邻，可以彼此帮助，万一虢国灭了，我们也就难保了。俗话说：‘唇亡齿寒’，没有嘴唇，牙齿也保不住啊！借道给晋国万万使不得。”虞公说：“晋国是大国，现在特意送来美玉、宝马和咱们交朋友，难道咱们如此小气？”宫之奇连声叹气，知道虞国离灭亡的日子不远了，带着一家老小离开了虞国。

之后，晋国军队借道虞国，消灭了虢国，随后又灭了虞国。这就是“唇亡齿寒”的故事。

唇齿本是互相依存、休戚相关的关系，虞国因损人利己而付出了亡国的代价。想想，如果我们的嘴唇都没有了，牙齿怎么能好端端地生长呢？

不可否认，利己是人的本性，但互助才能使每个人都实现最大化的利己。我们要在经济活动中按照这一原则行事，必须明白只有互助才能互利。“唇亡齿寒”这个故事应该给我们敲响警钟。

“损人利己”和“利己又利他”如同一枚硬币的正反两面。当个人或企业为个人收益最大化而劳动或为企业利润最大化而生产时，整个社会的财富都增加了，其他国家也会通过国际贸易或资本流动而获

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

益。但自私自利则会让人以邻为壑，损人利己，其结果正如故事中讲的那样，因一己之利给对手让路，落下国破家亡的结局。

比尔·盖茨曾说过，懂得分享是一种聪明的生存之道。当我们摒弃自私，为别人付出的时候，从某种程度上就是帮助了自己。因为在这个崇尚合作的世界上，没有一个人能担当全部，一个人价值的体现往往就维系在与别人互助的基础之上。

苏泊尔和金龙鱼的结亲

苏泊尔是中国炊具第一品牌，金龙鱼是中国食用油第一品牌，两者都倡导新的健康烹调观念。如果两者结合在一起，岂不是能将“健康”做得更大?

“健康与烹饪的乐趣”是双方共同的主张，也是双方合作的基础。如果围绕着这个主题，双方共同推出联合品牌，在同一品牌下各自进行投入，这样既可避免行业差异，更好地为消费者所接受，又可以在合作时透过该品牌进行关联。由于双方都是行业领袖，强强联合使得品牌的冲击力更加强大，双方都能从投入该品牌中获益。双方经过磋商，决定将联合品牌合作分为两个阶段：第一阶段通过春节档的促销活动将双方联合的信息告之消费者；第二阶段为品牌升华期，在第一阶段的基础上共同操作联合品牌。

“好油好锅，引领健康食尚”活动在全国 36 个城市同步举行。活动期间，顾客凡是购买一瓶金龙鱼二代调和油或色拉油，即可领取红运双联刮卡一张，刮开即有机会赢得新年大奖，包括苏泊尔高档套锅、苏泊尔 14 厘米奶锅等奖品。同时，凭红运双联刮卡购买 108 元以下苏泊尔炊具，可折抵现金 5 元；购买 108 元以上苏泊尔炊具，还可获赠 900 毫升金龙鱼第二代调和油一瓶。同时，苏泊尔和金龙鱼还联合开发了“新健康食谱”，编纂成册送给大家，并举办健康烹调讲座，告诉大家怎样选择健康的油和锅。

活动正值春节前后，人们买油买锅的欲望高涨。此次活动，不仅给消费者更多让利，让购物更开心，更重要的是，教给了消费者健康

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

知识，帮助消费者明确选择标准。此次活动通过优质的产品和健康的理念，提升了国人的健康生活素质。所以这一活动一经推出，立刻获得了广大消费者的欢迎，不仅苏泊尔锅、金龙鱼油的销售大幅上涨，而且其健康品牌的形象也深入人心。

在这次合作中，苏泊尔、金龙鱼在成本降低的同时，品牌和市场得到了又一次提升：金龙鱼扩大了自己的市场份额，品牌美誉度得到进一步加强；而苏泊尔则进一步强化了中国厨具第一品牌的市场地位。合作提升双方竞争力，这正是正和博弈带来的双赢局面。

企业能否取得成功，取决于其拥有资源的多少，或者说整合资源的能力。任何一个企业都不可能具备所有资源，但是可以通过联盟、合作、参与等方式使他人的资源变为自己的资源，增加竞争实力。正和博弈在市场竞争中大有用武之地。

目前在世界上强强联合的企业比比皆是，接近于猎鹿模型的帕累托改善，跨国汽车公司的联合、日本两大银行的联合等均属此列。这种强强联合造成的结果是资金雄厚、生产技术先进，在世界上占有的竞争地位更优越，发挥的影响更显著。

将“蛋糕”做得越大，双方的收益也就越大。比如在宝山钢铁公司与上海钢铁集团的强强联合中，宝钢有着资金、效益、管理水平、规模等各方面的优势，上钢有着生产技术与经验的优势。两个公司实施强强联合，充分发挥各方的优势，发掘更多、更大的潜力，形成一个更大、更有力的拳头，会将“蛋糕”做得比原来两个“蛋糕”之和还要大。

从合作中走向成功

皮尔斯和杰夫同时进入美国加州一家电力公司，在工作中他们不分上下。皮尔斯是电力公司总经理的亲属，而杰夫是单枪匹马，他们都是部门负责人，但杰夫并没有因为自己没有这样的关系而表现消极。在工作中，杰夫经常与皮尔斯相互协作，完成工作中的难点，相互配合非常默契。皮尔斯也愿意同杰夫编在一组，相互促进。在完成11万伏高压输电线路安装过程中，皮尔斯与杰夫一起晚上看图纸，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

安排工序，白天干活，比预定工期提前1/3，因此受到表彰。

曾经有朋友劝杰夫："皮尔斯本来就有关系，现在你帮他的忙相当于断了自己的升迁之路。"杰夫对朋友说："第一，我佩服的是皮尔斯的能力和人品，皮尔斯能成功，靠的是自己的实力；第二，如果自己能力不强，即使领导不会看重皮尔斯，自己也不会有什么出息，我现在也是向他学习本事；第三，一旦皮尔斯升迁，自己与他配合默契，工作起来也顺手。"

通过相互之间的配合，他们取得了很大的成绩，并且上级通过皮尔斯也认识了杰夫，认为两个人的能力同样突出。在皮尔斯提为安装公司经理之后，杰夫理所当然地成了副经理。皮尔斯心里也明白，没有杰夫的帮助，仅靠自己也不会有这么突出的成绩。不久之后，皮尔斯将杰夫调到另一部门担任正职。这样，杰夫的路子也宽广起来。两个人在两个部门相互协调，工作干得更加顺利了。

展示自己的才能，配合他人的工作，或者在工序流程中能够独挑大梁，在团体运作中具有团结精神，都是能够得到别人的赏识的。当然，协助别人工作同给别人当下手不一样，协助别人要有自己的思想，有自己独到的见解。没有独到的见解，总是人云亦云，永远成不了气候的。

花旗银行是世界上最大的金融服务公司。在这个由许多"第一名"聚集而成的金字塔组织中，程耀辉、曹中仁两人，是企业金融处最年轻的副总裁，也是高层刻意培养的接班人。他们两人，一个主管电子中、下游产业的客户关系，另一个主管电子上游产业客户关系，平日往来的对象都是各大电子业的老板与财务长们。一位花旗银行资深主管评论道："论聪明、论专业，大家都是一时之选，但是，他们的人脉竞争力却高人一等。对内，可以服众；对外，则可以取得客户的信任，这是他们出线的原因。"

正是由于程耀辉、曹中仁两人具有共赢的思维，相互借助彼此的优势，从而才在人才济济的花旗银行领导人选中出线。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

据统计，诺贝尔获奖者因协作获奖的占 2/3 以上。在诺贝尔奖设立的前 25 年，合作奖占 41。如今，个人英雄主义高唱凯歌的时代已经一去不复返了，靠个人的力量已经无法赢得市场的决胜权，只有通过借助他人的力量才能提升竞争力。

因此，我们每个人都应该具有共赢思维，善于借助他人的力量，在成就他人的同时也成就了自己。

随着中国电子商务的不断发展，阿里巴巴已经拥有 500 万中小企业会员，每天的营业额为 100 万元。现在阿里巴巴已经实现每天缴税 100 万元，成长速度惊人。

阿里巴巴的成功秘诀在哪里？对此，马云认为，成长型企业成功的第一原则就是，确定好自己想做的事情，然后坚持到底。第二个原则就是，打造一个明星团队。

马云坦言，自己最欣赏的就是唐僧师徒团队。“唐僧是一个好领导，他知道孙悟空要管紧，所以要会念紧箍咒；猪八戒小毛病多，但不会犯大错，偶尔批评批评就可以；沙僧则需要经常鼓励一番。这样，一个明星团队就形成了。”在马云看来，一个企业里不可能全是孙悟空，也不可能都是猪八戒，更不可能都是沙僧。“要是公司里的员工都像我这么能说，而且光说不干活，会非常可怕。我不懂电脑，销售也不在行，但是公司里有人懂就行了”。

互补性强的团队并非只是说性格上的互补，而是每个人长处的互补，这其实涉及分工的问题。平时，马云说到他的团队时自豪之情总是溢于言表。他说自己是个非常幸运的人，在他深陷困境的时候，总是能遇到好人。这一切都是合作伙伴关系。没有优势互补的团队，就没有阿里巴巴，是这些和马云有着共同梦想的创业者们，推动着阿里巴巴不断发展、壮大。

优势互补应该成为企业的一条重要原则。我们知道，企业里的每一位员工、每一个部门和群体，都有他们各自的优势，不可否认，他们也都有着各自的劣势。正如一个人不可能是一个完人，他们的优势也不可能是完美的优势。在企业管理中，企业管理者要有效地进行互补导向，以便使优势得到强化，使劣势得到削弱甚至消除，这样才能让忙碌更加有效。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

奔驰优秀是因为宝马撵得紧

德国是弹丸之地，但它产生了5个世界级的名牌汽车公司。有一年，一个记者问奔驰的老总："奔驰车为什么飞速进步、风靡世界?"奔驰老总回答说："因为宝马将我们撵得太紧了。"记者转问宝马老总同一个问题，宝马老总回答说："因为奔驰跑得太快了。"

正和博弈不仅在日常生活中大有用武之地，在商界和职场中同样具有重要的地位。不论是在商场还是在职场，都存在激烈而残酷的竞争。与老板、客户、同事、下属、对手，我们都要摆正竞争与合作的关系，以利人利己的共赢思维做大市场、做大事业，而不是以"杀敌一千，自伤八百"的赌气竞争心态，弄得两败俱伤。美国百事可乐诞生以后，可口可乐的销售量不但没有下降，反而大幅度增长，这是由于竞争迫使它走出美国、走向世界。

蒙牛总裁牛根生深知竞争与合作的道理。在蒙牛创业早期，当有记者问："蒙牛的广告牌上有'创内蒙古乳业第二品牌'的字样，这当然是一种精心策划的广告艺术。那么请问，您认为蒙牛有超过伊利的那一天吗？如果有，是什么时候？如果没有，原因是什么?"

牛根生答道："没有。竞争只会促进发展。你发展，别人也发展，最后的结果往往是'双赢'，而不一定是'你死我活'。"

牛根生的办公室，挂着一张"竞争队友"战略分布图。牛根生说："竞争伙伴不能称之为对手，应该称之为竞争队友。以伊利为例，我们不希望伊利有问题，因为草原乳业是一块牌子，蒙牛、伊利各占一半。虽然我们都有各自的品牌，但我们还有一个共有品牌'内蒙古草原牌'和'呼和浩特市乳都牌'。伊利在上海A股表现好，我们在香港的红筹股也会表现好，反之亦然。蒙牛和伊利的目标是共同把草原乳业做大，因此蒙牛和伊利是休戚相关的。"

在这个全球化的时代，无论是哪一个企业，如果只依靠单打独斗与所有的对手竞争，那么失败的是必然的结果，因为没有一个企业可

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

以满足所有消费者的需求。在商业竞争中，我们要想生存，就必须学会与竞争对手合作，把一场竞争变成双方得益的正和博弈。

走向合作的承诺

陈胜年轻的时候，曾经跟别人一道被雇佣耕地。有一天，他停止耕作走到田边高地休息，怅然地叹息了好长时间以后，对同伴们说："有朝一日有谁富贵了，可别忘记咱们。"同伴们笑着回答他："你给人家耕地当牛马，哪里谈得上富贵啊?"陈胜长叹一声，说："燕雀怎么能知道鸿鹄的凌云壮志啊!"

秦二世皇帝元年七月，征召穷苦的平民900人去戍守渔阳，行走到大泽乡。陈胜、吴广都被编进这支队伍，并担任小队长。这时正碰上天下大雨，道路不通，他们估计已经误了期限。误了期限，按秦王朝的军法，就要杀头。陈胜、吴广在一起商量，说："如今逃跑（抓了回来）也是死，起来造反也是死，反正都是死，倒不如为恢复楚国而死。"

商量妥当后，他们就利用士兵的迷信首先在众人中树立威信，然后借机杀了两个军官，最后打着扶苏和项燕的名义号召天下。最终，陈胜被拥戴称王，宣称要重建楚国。这时，各郡县受秦朝官吏压迫的人都纷纷起事，惩办当地的官员，来响应陈胜的号召。

由此可见，承诺也是一种竞争力。在博弈中借助承诺将更有助于我们赢取合作。所谓承诺，是指在别人与自己合作后给予的回报，它给别人带来的是一种预期的收益。

在博弈中，能为我们带来合作的承诺必须符合两个要求——适度和切实。

从通常意义来说，适度的承诺，具有很丰富的和很具个性的内涵，它因人而异，因情势而异，故难以对它作整齐划一的界说。但是，从大多数人的现实境遇中不难看出，承诺如若经常性地失效，往往会使人陷入困窘、烦忧，乃至十分尴尬的境地。因此，在通常情况

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

下，我们在决定承诺之前要防止感情冲动，保持冷静的头脑，注意承诺的适度。

绝不盲目地承诺，从而给自己“制造”力不从心的、不可变更的、日趋沉重的负担，而是把握适度承诺的前提。因为信守承诺，只有在量力而行、相互体谅、留有余地的情况下，才有望圆满地兑现。注意在承诺时讲明在特定情况下的理解深度和适应弹性变化，并不降低承诺的严肃性。

承诺时留有余地，是人生艺术的难点之一，也是处理人际关系走向成熟的一种鲜明标志，这就要求人们做到恰如其分地承诺——使对方满意，使自己主动。

有效承诺的第二个要求是切实，也就是履践对他人的承诺（也可称为允诺、许诺）。承诺，是一个人向导自身生存态势的一个重要环节，也往往决定了他在博弈中能否达成有效的合作。一个人是否能信守承诺，往往鲜明地反映着他的为人风范、精神品位和生活艺术的优劣，以及未来的人生走向。

互利互惠是出于双赢的考虑

公元前 450 年，古希腊历史学家希罗多德来到埃及。在奥博斯城的鳄鱼神庙里，他发现大理石水池中的鳄鱼，在饱食后常张着大嘴，任凭一种灰色的小鸟在那里啄食剔牙。

这位历史学家非常惊讶，他在著作中写道：“所有的鸟兽都避开凶残的鳄鱼，只有这种小鸟却能同鳄鱼友好相处。鳄鱼从不伤害这种小鸟，因为它需要小鸟的帮助。鳄鱼离水上岸后，张开大嘴，让这种小鸟飞到它的嘴里去吃水蛭等小动物，这使鳄鱼感到很舒服。”

这种灰色的小鸟叫“燕千鸟”，又称“鳄鱼鸟”或“牙签鸟”。它在鳄鱼的“血盆大口”中寻觅水蛭、苍蝇和食物残屑。有时候，燕千鸟在鳄鱼栖居地营巢，好像在为鳄鱼站岗放哨，只要有风吹草动，它们就会一哄而散，使鳄鱼猛醒过来，做好准备。正因为这样，鳄鱼和小鸟结下了深厚的友谊。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

这种共赢是生物界中动物们的生存法则。无论是小动物们还是人类，共赢绝对是最好的结果。不过，要实现共赢也没有那么容易——双方必须有互补的优势，有诚实合作的态度，有相互信任的约定或是协议……合作中的任何一方想要破坏合作的话，都很有可能从“双赢”走向“双输”。无论在企业界还是人与人的交往中，共赢竞争中不乏为了避免对方得益自己受损而不惜破坏合作，让双方都受损的例子。

春秋末年，战争接连不断，许多小的诸侯国被大国并吞。有的国内发生了变革，大权渐渐落到卿大夫手里，一向称为中原霸主的晋国也未能幸免，实权由智伯瑶、赵襄子、韩康子和魏桓子四个卿大夫把持，晋君成了傀儡。

四个人中智伯瑶势力最大，他想独占整个晋国。于是，智伯瑶对其他三家大夫赵襄子、魏桓子、韩康子说：“晋国本来是中原霸主，后来被吴、越夺去了霸主地位。为了使晋国强大起来，我主张每家都拿出一百里土地和户口来归给公家。”

三家大夫都知道智伯瑶存心不良，但三家的心不齐，韩康子和魏桓子不愿得罪智伯瑶，就答应割让一百里土地给他。

赵襄子不肯答应，他说：“土地是祖上留下来的，怎么能随便给人呢?”

智伯瑶一听火冒三丈，立刻命令韩康子、魏桓子与他一起出兵，攻打赵襄子，并且与两家约定，灭赵后，赵家的土地由他们三家平分。

赵襄子自知寡不敌众，就听从了谋臣张孟谈的建议，退到晋阳据守。晋阳是赵氏的封地，城池修筑得十分牢固。没过多久，智伯瑶率领的三家军队把晋阳城团团围住。赵襄子吩咐将士们只守不战。三家兵士多次攻城，都被城上将士用弓箭射退，始终攻不破晋阳城。

智伯瑶十分苦恼。有一天，他绕晋阳城查看地形，看到晋阳城东北的晋水河，忽然想出一条毒计：将晋水上游离城千里处截断，筑堤围坝蓄水，待雨季一到，便放水淹掉晋阳。

这时候正值雨季，晋水猛涨，水位一下子超过了晋阳城。智伯瑶

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

命令士兵掘开堤坝，大水顿时汹涌地直奔晋阳城。晋阳城百姓的房子被淹没了。

晋阳城危急，于是赶紧造船，准备水上作战。张孟谈还到韩军大营去见韩康子，劝说他们联合起来对抗智伯瑶。韩康子一时拿不定主意。这一天，智伯瑶邀韩康子、魏桓子一起察看水情，看见晋阳城内外一片汪洋，有些得意地说："看来大水可以灭掉一个国家，无须动一兵一卒。"接着又转向韩康子和魏桓子说："你们的汾水和绛水恐怕也保不了安邑和平阳吧?"

韩康子和魏桓子听后暗自吃惊，智伯瑶独霸晋国的野心昭然若揭，一旦他攻破晋阳城，下一步就是他们了。此时，为了避免将来被吞并的命运，他们最好的策略就是与张孟谈联盟。于是韩康子、魏桓子和张孟谈意见取得一致，决定共同对付智伯瑶。他们掘开堵住晋水的水坝，结果大水向智伯瑶的军营冲去。韩、魏、赵三家士兵，划着木筏，向智伯瑶他们杀来。智伯瑶被打得措手不及，无力抵抗，急忙带着几名亲信向龙山背后逃去。刚转出山口，他们就被三家人马逮住杀死了。

上例中，韩、赵、魏三家之所以能够走出困境，就在于他们采取了互利互惠的最优策略，而这种互利互惠其实是出于策略的考虑。

松下幸之助早年曾在一家电灯公司工作。他对电灯泡着了迷，后来组成了松下电器公司。不巧公司成立之初，恰遇经济危机，市场疲软。怎样才能使公司摆脱困境、转危为安？松下幸之助权衡再三，决定拿出1万个电灯泡作为宣传之用，借以打开灯泡的销路。

灯泡必须备有电源，方能起作用。为此，松下亲自前往拜访一家灯泡公司的董事长，希望双方合作进行产品的宣传，并免费赠送1万个干电池。对方听了此言，不禁大吃一惊，因为这显然是一种违背常理的冒险。但松下诚挚、果敢的态度实在感人，对方终于答应了他的请求。松下公司的电灯泡搭配上干电池，发挥了最佳的宣传效用。很快，电灯泡的销路直线上升，干电池的订单也如雪片般飞来。

从此，松下电器公司名声大震，一步步走上了辉煌的道路。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

不是谁都有如此魄力去到对手的公司寻求合作。在生活中，我们常见的是，竞争的双方打得不可开交，恨不得将对方彻底驱赶出市场之外。你降价10%，我就降价30%，你买一赠一，我买一赠二，你把发布会开到北京大饭店，我就到凯宾斯基饭店，你请刘德华做代言，我恨不得请成龙。然而，这样做的结果常常是，“仇人相见，分外眼红”。

营销学认为双赢是成双的，对于客户和企业来说，应是客户先赢企业后赢，对于员工和企业来说，应是员工先赢企业后赢。中国的“双赢”模式是传统文化中“和合”思想与西方市场竞争理论相结合的产物。

其实，让合作来加强自己的竞争力，让共赢成为合作双方的共同目标，这不仅是人类社会追求的至高境界，也在全球化发展的今天的要求。地球变得越来越狭小，资源也变得越来越稀少，南北差距拉大，国际关系复杂，要想在这种环境中崛起，就只有抱着共赢的战略。

“互利共赢”是一种新的思维方式，也是一项能够付诸实践的主张。它既包含了对利益的追求，但又不止于对利益的追求，是更好地实现经济合作的基础，可以更快地促进发展，实现双方共同发展，是一种理性的科学的选择。

在现代经济中，各个企业都是共荣共损的。从这个角度来讲，竞争也是另一种合作的形式。把握竞争，做好合作，才会在竞争之道中获得共赢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第六章

纳什均衡：利益天平上的游戏

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利益追逐：淡泊明志晓进退

纳什均衡

有一部为人们熟知的电影《美丽心灵》，讲的是主人公纳什不寻常的学术生涯，这部电影曾让无数观众为之感动流泪。但也许人们并不清楚，其中主人公的生活原型就是诺贝尔经济学奖获得者纳什，他曾经提出了著名的“纳什均衡”理论。这一理论是对博弈论的重大发展，甚至可以说是一场革命。

经济学家萨缪尔森有句名言：“你可以将一只鹦鹉训练成经济学家，因为它所需要学习的只有两个词：供给与需求。”博弈论专家坎多瑞引申说：“要成为现代经济学家，这只鹦鹉必须再多学一个词，这个词就是‘纳什均衡’。”

均衡是一场博弈最终的结果，是所有局中人选取的最佳策略所组成的策略组合。均衡，即平衡。在经济学中，均衡是指相关量处于稳定值。在供求关系中，某一商品市场如果在某一价格下，想以此价格买此商品的人均能买到，而想卖的人均能卖出，此时我们就说，该商品的供求达到了均衡。所谓纳什均衡，是一个稳定的博弈结果，也是一场游戏结束的最终结局。

有这样一个故事：杰克和吉姆结伴旅游。经过长时间的徒步行

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

走，直到中午的时候，两人准备吃午餐。杰克带了 3 块饼，吉姆带了 5 块饼。这时，有一个饥饿的路人恰巧经过，两人便邀请他一起吃饭，路人接受了邀请。杰克、吉姆和路人将带来的 8 块饼全部吃完。饭后，路人继续赶路，并留下 8 枚金币，以示感谢。

杰克和吉姆为这 8 枚金币的分配展开了争执。吉姆说："我带了 5 块饼，理应我得 5 枚金币，你得 3 枚金币。"杰克不同意："既然我们在一起吃这 8 块饼，理应平分这 8 枚金币。"杰克坚持认为每人各 4 枚金币，为此，杰克找到公正的夏普里。

夏普里说："孩子，吉姆给你 3 枚金币，因为你们是朋友，你应该接受它。如果你要公正的话，那么我告诉你，公正的分法是，你应当得到 1 枚金币，而你的朋友吉姆应当得到 7 枚金币。"

杰克不理解。夏普里说："是这样的，孩子。你们 3 人吃了 8 块饼，其中，你带了 3 块饼，吉姆带了 5 块，一共是 8 块饼。你吃了其中的1/3，即 8/3 块，路人吃了你带的饼中的 3－8/3＝1/3；你的朋友吉姆也吃了 8/3，路人吃了他带的饼中的 5－8/3＝7/3。这样，路人所吃的 8/3 块饼中，有你的 1/3 块，有吉姆的 7/3 块。按这样来分，你只能得 1 枚金币。"经夏普里这样一说，杰克也不再嚷着多分了。最后，杰克与吉姆达成协议，杰克只要了 3 枚金币。

经过博弈，双方的选择符合纳什均衡，因为杰克再多要 1 枚金币，吉姆就不平衡了，而吉姆再多要 1 枚金币，杰克也不平衡了。所以杰克 3 枚金币、吉姆 5 枚金币是双方的最佳选择。

这个最佳选择就是杰克与吉姆之间博弈的纳什均衡。因为这个选择导致了一个不会令人后悔的结果，无论对方怎么做，双方对于自己的策略都很满意。在这个纳什均衡中，杰克不一定满意吉姆的所得，但是杰克的策略是应付吉姆策略的最优策略（否则，他便只能得到 1 枚金币）。

这就是纳什均衡，现在人们运用这一理论来分析商业竞争和贸易谈判等各种现象，取得了突出的成就。这一理论的原理并不复杂，人人都能理解，在以后的章节中，我们将运用这一原理来分析生活中、职场中和商场上的种种现象，并寻求解决之道。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

对手为什么总喜欢做邻居

经常光顾麦当劳或肯德基的快乐一族们不难发现这样一种现象，这两家店一般在同一条街上选址，或相隔不到 100 米的对面或同街相邻。大多超市的布局也同样存在这样的现象，如在北京的北三环两侧不到 15 千米的一段距离，已经驻扎了国美、苏宁、大中三大连锁家电的 8 家门店。从一般角度考虑，集结在一起就存在着竞争，而许多商家偏偏喜欢聚合经营，在一个商圈中争夺市场。

这样选址会不会造成资源的巨大浪费？会不会造成各超市或商家利润的下降呢？

对此，我们可以用纳什均衡予以解释。

假定市场上有甲、乙两个超市，他们向消费者提供的是相同的商品和服务，两者具有优势互补关系；两个超市的行为目标都是为了在理性的基础上牟求各自的利益最大化；他们的经营成本是一致的并且没有发生“共谋”；假如甲、乙都选择分散经营，他们各自经营所获得的利润各为 3 个单位。如果甲选择与其他超市聚合经营，乙选择分散经营，他们各自经营所获得的利润分别为 5 个单位和 1 个单位，总效用还是 6 个单位。

由此可见，选择聚合经营是甲、乙的占有策略，它可以在两者之间形成一个稳定的博弈结果，即纳什均衡。这是因为聚合经营能够聚集“人气”，形成“马太效应”，从而能够吸引更多的消费者前来购买，进而使企业获得更多的利益。分散经营使企业无法获得与其他企业的资源共享优势，从而市场风险明显增大，所以获利能力下降。同理，若甲选择分散经营，乙选择聚合经营，他们各自经营所获得的利润分别为 1 个单位和 5 个单位。而甲、乙两家超市都选择聚合经营时，由于两家企业具有优势互补，所以，两者的利润都会增加为 8 个单位。

聚合选址不可避免地存在着竞争，竞争的结果是企业要生存和发展就必须提升自己的竞争力，连锁企业有个性，才有竞争力。在超市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经营上要有特色，方显个性，这就要明确市场定位、深入研究消费者的需求，从产品、服务、促销等多方面进行改善，树立起区别于其他门店类型和品牌的形象。如果聚合的每一个连锁超市都能够做到这一点，就可以发挥互补优势，形成“磁铁”效果，这样不仅能够维持现有的消费群，而且能够吸引新的消费者。

另外，商业的聚集会产生“规模效应”。一方面，体现所谓的“一站式”消费，丰富的商品种类满足了消费者降低购物成本的需求，而且同行业大量聚集实现了区域最小差异化，为聚集地消费者实现比较购物建立了良好基础；另一方面，经营商为适应激烈的市场竞争，谋求相对竞争优势，会不断进行自身调整，在通过竞争提升自己的同时让普通消费者受益。

正因为上面的几个原因，诸如麦当劳、肯德基式的聚合选址能使商家充分发挥自己的优势，从而将自己的利益最大化，选择聚合经营也就是商家当之无愧的占优策略。在这种博弈中，每一方在选择策略时都没有“共谋”，他们只是选择对自己最有利的策略，而不考虑其他人的利益，也正是这种追求自身利益最大化的本能促成双方最终的纳什均衡。

俗话说冤家路窄。人们往往以为相互竞争的冤家对头是不宜见面的，但通过分析麦当劳和肯德基的实例，我们却也能看到，原来只要形成的规模效应对自己有益——“对头也可以扎堆，敌人也可以比邻”。

与虎谋皮

从前有个人，他羡慕那些有华丽的狐皮大衣的人，整天梦想着自己也有一件这种价值千金的大衣。可是他没有钱去买这样昂贵的大衣。怎么办呢？他绞尽脑汁，终于想到一个好办法，那就是，去找狐狸商量，请它们献出身上的皮。

他在野地里转悠，碰到了一只狐狸，便十分亲热地对它说：“可爱的狐狸，你身上的皮实在漂亮，你不如把皮献给我。”他的话刚一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

说完，狐狸吓得转身就窜进山里去了。

这个人没得到狐皮，回到家里又想起了精美的佳肴。可是他没有钱去买猪买羊。于是，他又跑到外面去找羊。他在路上遇到了一只羊，便立即对羊说："我现在正打算做一桌上好的酒菜，请你为我献上你身上的肉。"他的话还没说完，羊飞也似的逃进树林里躲了起来。

这则故事说明，如果所谋求的东西直接危害对方的利益，对方是不可能答应的。经济学认为，人都有利己之心，都以获得自己的最大利益为根本目的。

"血本无归！雷曼兄弟破产，我们投资的项目可能也血本无归。"台湾明星曾宝仪在博客上"哭诉"自己的惨痛遭遇。"一早醒来看见报纸的头版头条是雷曼兄弟宣布破产的新闻，一向对金融新闻无感的我还傻傻地丢到一旁。"曾宝仪在博客中写道，"半小时后，在香港帮我投资的姑姑打电话来，用极其沮丧的语气告诉我，雷曼兄弟破产了，我们投资的项目可能也血本无归。"她自嘲，"百年难得一见的金融风暴竟然在我这个对金融一窍不通的人身上造成影响，也算是和世界金融风暴'接鬼'了。'接鬼'，用一种见鬼的方式接轨了。"面对如此惨痛的损失，"还年轻的"曾宝仪选择"坚强"，"钱再赚就有了"，"没事，扛得住，重新再来就重新再来"。

一位 70 多岁的老伯手中的单据上赫然写着 1000 万港元。他说，原先计划将手上的 1300 万港元到银行作定期存款，但银行职员游说他改为"投资风险低的债券"，于是他便将 1000 万元作为投资。

一位将 50 万港元毕生积蓄购买雷曼迷你债券的老人甚至连字也不识。

朱国强表示，他代表的投资人在多年前已经因病而丧失劳动能力，其所有 700 多万港元的积蓄都购买了该产品，"他目前已经精神崩溃，如果不是为了还在上初中一年级的女儿，早就萌生了轻生的想法。"

香港超过 4 万投资者购买的"雷曼迷你债券"，因雷曼破产而陷

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

入巨额亏损的风险。据有关方面统计，普通投资者平均投资达 50 万港元，少的几万港元，多的五六百万、一千多万港元。

《货币战争》的作者在电视节目中说，他曾在美国“房利美”工作多年，发现了一个怪现象，那就是该公司做生意，做一单，赔一单；职员生疑，决策者照做不误；而且匪夷所思的是该公司发行的一元钱的债券，在外面打了一个滚后，又用高价买回来。

所以一些人在美国金融业的投资，在投下时就已经危如累卵，何谈安全。蚂蚁将过冬的粮食委托老鼠保管，还想要人家保证储备粮的安全，无异于与虎谋皮。

财富的追逐与争夺

晋文公领兵出发准备攻打卫国，公子锄这时仰天大笑，晋文公便问他为何仰天大笑，他说：“我是笑我的邻居啊！当他送妻子回娘家时，在路上碰到一个采桑的妇女，便按捺不住去和采桑的妇女搭讪，可是当他回头看自己的妻子时，发现竟然也有人正勾引着她。我正是为这件事而发笑呀！”

晋文公听后，领悟他所说的话，就打消了进攻卫国的念头而班师回朝，还没回到晋国，就听说有敌人入侵晋国北方。

竞争是残酷的，在你看中了别人手里的面包的时候，你碗里的米饭极有可能已经被另一个人盯上了。人在拓展自己事业的时候一定要小心从事，如果贸然发动攻势，很可能自己的目标没达到，反而失去了已有的优势。

国内某彩电厂，为了垄断市场压低彩电价格，结果不但没有把其他的彩电厂家击垮，反而大大降低了自己的利润率，达不到配股要求，只能靠举债来增加自己的现金流动，无端增加了自己的财务压力。“螳螂捕蝉，黄雀在后。”聪明的决策者总是会考虑周全，慎重地做攻守决定。

一位政治家这样表达他的无奈：“我们不得不与狗娘养的同乘一

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

条船。”狗娘养的指的是他的敌手。他的敌手不是也有同样的想法吗？为了不至于将船弄翻一起沉入海底喂鱼，相互敌对的人，必须克制自己对对手的痛恨，而作出理性的选择，必要时不得不与讨厌的对手合作。政治上如此，商业也是如此。在自己的目标面前，敌人可以合作，朋友也可以成为对手。

利益是所有人的目标，通过理性分析选择自己的策略，但是每个人的收益不仅取决于自己的策略选择，而且取决于“他人”的策略选择，每个人必须冷静地对待对手。

并非他人总是我的地狱。这取决于活动的类型，按博弈论的术语来说，当你与他人的利益是相冲突的时候——此时处在常和博弈和零和博弈，“他人”所得即是我之所失，此时“他人”存在构成我的地狱；然而，当与“他人”处于合作性博弈之中的时候，可以通过与“他人”建立集体行动的联盟，这样各自都会获得好处，此时“他人”便是我的天堂，达到双赢的效果。

“他人”也可以构成我的天堂。因为，虽然在没有“他人”的情况下，我是自由的，不存在竞争，但在这种状态下的一切都没有了意义。“他人”虽然会使我成为客体，然而这是有意义的客体，因为只有在“他人”存在的情况下，生存的价值和意义才能体现出来。

1991年的冬天对俄罗斯人民来说是异常寒冷的，在经受了华尔街金融家发动的通货膨胀这个“财富恶魔”蹂躏之后，大批前苏联家庭的毕生积蓄一夕散尽。拥挤的街道上兜售各种价格低廉的小商品的人群中，竟还有大学教授、医生、军官、工程师……莫斯科的街头日日都是一派萧条的景象。

几十年积累的财富，就这样灰飞烟灭了？苏联何时变得如此不堪一击？难道真像西方经济学家们所说的苏联经济早已“资不抵债”？对这些质疑的回答是，在苏联解体过程中，财富并不曾蒸发，而是发生了“乾坤大挪移”。即使这样，苏联仍有着强大到让美国人日夜不安的军事力量，在军事实力仍然相当强大的状态下，整个国家遭到外部势力疯狂与彻底的洗劫，这在人类历史上还是第一次。这一切是如何发生的？苏联是如何在国际金融力量的打击下走向解体之路的？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

金融战首先在能源领域爆发。当时苏联的经济对石油出口的依赖很大，国际油价的波动，将直接影响到国家的出口换汇能力。于是，美国开始在国际油价上做文章：首先，美国的中央情报局局长凯西前往利雅得拜见沙特亲王。在交谈中，他希望沙特支持美国把油价降下来，相应的代价是，美国将会帮助维护沙特的国家安全，并向沙特出售一些尖端的军火；然后，美国再利用缩减自身石油需求来降低国际市场上的石油需求总量，以打击国际油价；最后，美国秘密同西欧及日本达成抛售战略石油储备的协议，迫使油价在供给增加的情况下，持续走低。

1985 年，美国再次要求沙特国王法赫德增加石油开采量。不过，沙特国王并没有立即答应。看来要让沙特动心，还需要加大一点赌注。这时，美国政府向法赫德透露，美国财政部准备在未来 12 个月内让美元贬值 1/4。这可是个难得的赚钱机会，沙特终于同意帮助美国了。

1985 年夏末，沙特正式通知里根政府，自己增加石油产量的计划已经准备就绪。消息一经放出，国际石油价格应声暴跌，当年 11 月，每桶原油的价格从原来的 30 美元急速下滑到 12 美元。苏联的出口换汇能力因受石油价格影响而严重下降，而几乎是同步进行的美元贬值更让苏联持有的美元购买力大幅缩水。

见自己的措施有所成效，美国政府不禁喜上眉梢。接下来，他还鼓励西欧国家利用各种替代能源，以减少对苏联天然气供应的依赖。

1983 年，美国利用自己在国际事务中的强势地位，强加给欧洲国家一项“不公平”协议，限制欧洲从苏联进口的天然气比例，规定西欧从苏联进口的天然气不得超过其能源需求量的 30%。阴险的招数让苏联的出口外汇收入大量下降，而苏联从西伯利亚通往西欧的天然气管道工程被无限期延期。（按照原计划，这条天然气管道将从 1985 年起运营，并给苏联每年带来上百亿美元的收入。然而，由于里根政府的搅局，苏联修建西伯利亚通往西欧的天然气管道计划彻底流产。）

为了不给苏联喘息的机会，美国还堵上了苏联得到外汇的另一个途径，它利用经合组织等国际机构来限制给苏联提供的贷款。1983 年，美国与西欧国家把苏联重新定义为“相对富裕的国家”，而不是

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

原来的“中间借贷国”，并且停止了对较富裕国家的贷款提供补贴。如此一来，苏联从西欧借的贷款利息从原来的7%～8%上升为17%（后来人们称之为17%利率武器）。

在这一系列措施地打击下，到1985年时，苏联的外汇收入锐减。苏联最后只好卖黄金换外汇。此刻，美国对苏联发动的金融战役到了决战的时刻。1991年初，美国政府支持的金融战专家万塔在伦敦黄金交易市场上大肆做空高达200吨的黄金。如此巨大数额的黄金冲入市场，可想而知，金价必然暴跌。苏联试图利用黄金换外汇的计划落空。此时，万塔再把之前准备好的用高于黑市一倍的比价（28卢布兑换1美元）兑换的50亿美元资金买的1400亿卢布抛了出来。于是，卢布暴贬（卢布供给急剧增加，而需求并未大幅上升，供大于求，卢布价格自然下降），再加上美国在苏联内部安插的内奸作祟（也大量卖出卢布换取外汇），政府无能（手头外汇不足，既没有及时采取有效金融政策，购买卢布以使卢布供求平衡，保持价格稳定；又没对外汇投机进行国家管制，上了美国鼓吹“市场的力量”的当）。最终导致卢布暴贬万倍以上。一场金融战下来，苏联损失的财富总额高达27.5万亿美元。

趁着苏联金融市场混乱不堪之际，万塔和其他美国金融战争的高级专家们伙同苏联内部的腐败分子，再次里应外合，大肆劫掠前苏联的国家财富。

这场金融战争所展现出的巨大破坏力，丝毫不亚于苏联整个卫国战争的损失程度，但4年卫国战争换来的是苏联世界超级大国的地位，金融战争的博弈惨败则导致其国家解体和经济长期衰败的悲剧结局（金融崩溃所造成的社会经济的灾难持续了至少15年）。

温商的财富观

在温商的思想观念里，经商、赚钱、做生意没有什么可耻的，是天经地义的事。温商始终相信：“路上纷纷，行人悠悠；载驰载驱，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

唯钱是求。”无论是在过去还是在现在，经商、赚钱、做生意，这种观念在温商的思想里根深蒂固。

曾在政府任职的王建辉在一个朋友的劝说下辞去公职，远涉重洋去了匈牙利。到了匈牙利后，他筹措资金，从国内发去了一个货柜的圣诞礼品，结果由于运输延误，具有时效性的礼品只得贱价处理。王建辉哑巴吃黄连，又苦又急，大病一场。

其后，王建辉冷静下来，从温州进口太阳眼镜。当时温州中低档眼镜已是国际市场中的宠儿，靠这批眼镜，王建辉才转危为安。此后他一直稳扎稳打，生意渐渐好转。他又决定到阿尔巴尼亚去开拓市场。当时阿尔巴尼亚商品极其匮乏，外国商人又很少到那里去，王建辉认为这正是自己经商发展的大平台。

由匈牙利到阿尔巴尼亚，须穿越南斯拉夫。王建辉独自驾车从布达佩斯出发，路上遭遇一伙歹徒抢劫，幸好警察及时赶来，他才捡了一条命，却因伤住院。在住院期间，王建辉发现阿尔巴尼亚医院里的小药品比布达佩斯要贵几倍。他仔细询问了一下，得知阿尔巴尼亚本国药品完全依赖进口，因此售价奇高。他意识到这里存在着巨大的价值空间，可以好好加以利用。经过多方努力，他终于取得了阿尔巴尼亚主管部门的批准，从中国进口药品。1955 年 1 月 1 日，阿尔巴尼亚实行药品经销企业注册登记，王建辉是在该国卫生部申请注册的第一个中国人。他的公司是中国药品进入阿国的全权代理，进口量占该国药品的 40%，公司是该国税收 200 强之一。

在温州，如果哪个小伙子整天待在家里，就会被周围的人瞧不起，视为窝囊废。

温商推崇“天下的钱天下用”。他们四海为家，哪里有钱赚就在哪里发家。他们在世界上任何地方都能找到生存的空间，被形容为追逐“金钱水草”的游牧部落。

世界屋脊上的拉萨，高原反应、缺氧，但在那里做生意的温商根本就没有怕过。他们的目标很明确：赚钱！因为这就是他们的事业。

只要有钱赚，温商就会想尽千方百计，说上千言万语，走遍千山

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

万水，尝尽千辛万苦，挣千金万银。

美特斯·邦威集团老板周成建出生在浙江青田的小山村里，小时候家里非常贫穷。在他14岁那年，家里买了一台缝纫机，他便自学缝纫，成了一名小裁缝，同时“倒卖”服装用的纽扣等一些小商品。1985年，20岁的周成建只身一人来到温州市，在妙果寺市场租了一个摊位，前店后厂制作服装销售。他成功地赚到了“第一桶金”，到了1993年他已经成为四五百万元的款爷。

接着周成建又做出惊人之举：他将所赚的钱注册成立了美特斯·邦威公司，专门制作销售休闲服装。他从实践中探索出一条“虚拟经营”的企业运作之路：将企业的生产加工“发包”出去，着力打造美特斯·邦威的品牌形象。十多年过去了，他终于创建了自己年销售额接近20亿元的“王国”，实现了多年来亿万富翁的梦想。不过他还没有满足。他说：“没有比脚更长的路，没有比人更高的山。”

古人经常以次自勉：朝为田舍郎，暮登天子堂。将相本无种，男儿当自强。意思是，一个人是否有改变自己命运的强烈欲望，决定了他最终能不能改变自己的命运。同样，一个人赚钱欲望的大小，决定了他今后赚钱的多少。

温商有着强烈的金钱欲，但他们不是幻想、空想，而是付诸行动。他们对金钱的“贪婪”正是他们创造经济奇迹的原始动力。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

顽猴博弈：笼子里的利益角逐

事不关己，高高挂起

有一群猴子被关在笼子里，在笼子上方有一条绳子，绳子上拴着一根香蕉，绳子的另一端连着一个机关，机关又与一个水源相连。当猴子们发现了香蕉，猴子跳上，当它够到时，与香蕉相连的绳子带动了机关，于是，一盆水倒了下来。尽管够到香蕉的猴子吃到了香蕉，但其他猴子却被淋湿了，这个过程重复着，猴子们发现，尽管有猴子吃到香蕉，但吃到香蕉的猴子毕竟是少数，而其余的大多数都被淋湿。经过一段时间，有一伙猴子自觉地行动起来，每当有猴子去取香蕉，就有其他的猴子因愤怒而主动地去厮咬那个猴子。久而久之，猴子们产生了合作，再也没有猴子敢去取香蕉了。

同样还有一个故事：

一位主人把一群猴子关在一个笼子里，每天都要打开笼子抓一只猴子，当着其他猴子的面杀掉。条件反射使这群猴子达成一个共识：不要被主人抓走，因为抓走就会被杀掉。所以每次主人靠近笼子要抓猴子时，猴子们都极度紧张，畏缩在一起面面相觑，不敢有任何举动，生怕引起主人的注意而被选走杀掉。当主人把目光定格在其中一只猴子身上时，其他的猴子马上远离这只猴子，统统畏缩在笼子的另

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一边，希望主人赶快下定决心把它抓走。当主人把这只猴子抓走时，没有被选中的猴子就非常高兴，在一旁幸灾乐祸地看着被选中的猴子拼命反抗而无动于衷。可这样的过程不是一次性的，而是逐步进行的，日复一日，最终所有猴子都被主人宰杀了。

我们假想一下，如果这群猴子在意识到被抓去就是去送死的这一刻起就群起反抗，当主人抓它们当中的任何一只时，其他猴子都群体上去抓挠主人，主人迫于它们集体的压力，或许会高抬贵手，放它们一马。但每只猴子都不知道其余的猴子是否会和它一样进行反抗，单独反抗而其他猴子安坐不动，就有被主人注意以致被选中宰杀的危险，于是在猴子的潜意识里形成了一种某只猴子被抓走，其他猴子“事不关己，高高挂起”的“纳什均衡”。因此它们都不愿意带头反抗，而最终就不能摆脱全体被宰杀的悲剧命运。

孔融让梨跟道德无关

东汉末年，鲁地有个名叫孔融的孩子，十分聪明，也非常懂事。孔融还有五个哥哥，一个小弟弟，兄弟七人相处得十分融洽。

有一天，孔融的妈妈买来许多梨，一盘梨子放在桌子上，哥哥们让孔融和最小的弟弟先拿。

孔融看了看盘子中的梨，发现梨子有大有小。他不挑好的，不拣大的，只拿了一只最小的梨子，津津有味地吃了起来。爸爸看见孔融的行为，心里很高兴，心想：别看这孩子刚刚四岁，却懂得应该把好的东西留给别人的道理。于是他故意问孔融：“盘子里这么多的梨，又让你先拿，你为什么不拿大的，只拿一个最小的呢?”

孔融回答说：“我年纪小，应该拿个最小的，大的应该留给哥哥吃。”

爸爸接着问道：“你弟弟不是比你还要小吗？照你这么说，他应该拿更小的一个才对呀?”

孔融说：“我比弟弟大，我是哥哥，我应该把大的留给弟弟吃。”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

爸爸听他这么说，哈哈大笑道："好孩子，好孩子，你真是一个好孩子，以后一定会很有出息。"

孔融让梨以"梨"寓"利"，以一个道德故事来描述孔融利益分配取舍的过程。孔融让梨在兄弟们之间形成了柔性的人际关系，利益主体之间通过自我协商的可能性增大，减小了纠纷产生的几率。

在这个故事中存在三种影响利益分配的因素：

一是以孔融为代表的道德指引。以道德为指引的孔融选择了最不利于自己，但有利于他人的分配方式，虽然孔融已经成为分配的主导者；

二是以父亲为代表的制度分配。父亲可以直接将梨分配给众兄弟，但他选择了让孔融先挑选，最终实现分配；

三是虽未在故事中出现，但蕴涵在故事里，个体趋利的判断。如果可能的话，个体总是选择最有利于自己的分配方式。

利己与利他的悖论

18世纪，一个名叫孟迪维尔的英国医生写了一首题为《蜜蜂的寓言》的讽喻诗。这首诗叙述了一个蜂群的兴衰史：

一群蜜蜂为了追求豪华的生活，大肆挥霍，结果这个蜂群很快兴旺发达起来。而后来，一位有识之士站出来说："弟兄们，咱这么挥霍，对资源是多么大的浪费，那可不应该啊！"众蜜蜂认为言之有理。于是大家吃也少了，用也省了，开支立马小了许多。也正因此，大家每天干活都不必那么起劲了，因为不必挣那么多呀！没过多久，这群本来挺兴旺的蜜蜂，变得没了生气，日渐衰落。

由于这群蜜蜂改变了习惯，放弃了奢侈的生活，崇尚节俭，结果却导致了整个蜜蜂社会的衰败。这本书的副标题是"私人的罪过，公众的利益"，意思是浪费是"私人的罪过"，但可以刺激经济，成为

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"公众的利益"。这部作品在当时被法庭判为"有碍公众视听的败类作品"，但是200多年后，英国经济学家凯恩斯从中受到启发，提出了"节俭悖论"。

20世纪20年代英国经济停滞以及30年代世界范围内普遍出现生产过剩和严重失业现象，凯恩斯就此给出了让人们信服的经济学解释，凯恩斯从宏观上分析，在短期中决定经济状况的是总需求而不是总供给，对商品总需求的减少是经济衰退的主要原因。总需求决定了短期中国民收入的水平。总需求增加，国民收入增加；总需求减少，国民收入减少。从微观上分析，某个家庭勤俭持家，减少浪费，增加储蓄，往往可以致富；但从宏观上分析，节俭对于经济增长并没有什么好处：

公众节俭→社会总消费支出下降→社会商品总销量下降→厂商生产规模缩小，失业人口上升→国民收入下降、居民个人可支配收入下降→社会总消费支出下降……

引起20世纪30年代大危机的正是总需求不足，或者用凯恩斯的话来说是有效需求不足。节俭悖论告诉我们：节俭减少了支出，迫使厂家削减产量，解雇工人，从而减少了收入，最终减少了储蓄。储蓄为个人致富铺平了道路，然而如果整个国家加大储蓄，将使整个社会陷入萧条和贫困。

以上推理看似荒诞，但是若跟我们每个人的日常生活相联系，就不难发现其合理之处了。

一是"过分节流"看似积攒下不少财富，实则忽视了"开源"，从而失去了获取更多财富的可能性。靠精打细算、节衣缩食，只能达到小富即安的状态，并且这种安逸有时候是以牺牲生活品质为代价的；用控制欲望的方法最多只能是缩小收支缺口，而无法将之填平。

二是节俭有可能让人安于现状，没有动力去投资理财。人们常说，心有多高，天就有多高。当满足于目前消费水平时，自然会想，何苦再去费力地赚更多的钱呢。

三是某些日常用品的重复性消费，好像每次都很节省，但加在一起却是惊人的浪费。上中学时，很多人都有一台随身听或MP3，为了省钱大多舍不得买贵的耳机，而是用摊儿上花十几元买的便宜货。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

结果是，经常断线，过段时间就不得不更换耳机。几年下来，花在廉价耳机上的钱要比买品牌耳机的钱还多，而且还得忍受很长时间仅一只耳机响或是音效不好的状况。生活中类似耳机消费的例子还很多。

清代乾隆三十三年，两淮盐政的尤拔世上书奏报，指责当地盐商挥霍成性，引发奢靡之风，请求乾隆皇帝对他们加以惩处，并力荐安养民生应当倡导节俭。乾隆看此奏章后，不以为意，遂批示："此可不必，商人奢用，亦养无数游手好闲之人。皆令其敦俭，彼徒自封耳。此见甚鄙迂。"这几句话是说，富商们奢侈消费能够增加就业，供养更多闲散之人。若让他们节俭，反倒对百姓没有好处。如此看来，富商的消费有什么不对？又有什么理由要加以禁止？

乾隆的一番说辞，让大臣们茅塞顿开，从此不再提禁奢之事。

从历史上看，乾隆皇帝的这一主张的确是明智之举。富人的积极消费极大地刺激了清朝的经济发展，并促生了有名的康乾盛世。也是从这个案例中，后人提出了这样的主张——鼓励富人消费。

很多人对此仍不理解，为什么要鼓励富人消费呢？历史上，富人消费的例子，最后不都是丧家败国么？像史书中，就描写丢掉夏朝的桀，残暴奢靡。他曾倾空国库，建筑自己的豪华寝宫——倾宫；曾大费人力在王宫内设计酒池肉林；曾用整块的玉石雕建宫门，并用象牙修饰蜿蜒的长廊。而败光商朝的纣王也毫不逊色，穷奢极欲的程度有过之而无不及。吃饭要吃旄象豹胎；穿衣要锦衣九重；住房要广厦高台；观景要登摘星之阁，高筑鹿台。这些，最后不都导致了国家的灭亡吗？

此类说法，难免有些偏激和片面。要知道，夏桀、商纣是富人消费的极端例子，他们不惜动用全国人民的财富来任由自己挥洒，引起臣民的怨恨，才导致了自己的灭亡。但历史上大多数富人的消费花的都是自己的收入，并不对他人造成危害，为什么不鼓励呢？更何况，在现代的西方经济学理论中，对富人奢靡消费的积极性还能找到合理的解释。

社会中穷人和富人的区别在于，两者的收入有差别。收入又直接

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

决定了个人的消费能力。同穷人相比，富人的消费能力强是不可争议的事实。因此，富人们的支出在社会消费的总支出中占据着重要的位置，并对整个经济的发展带来更大的推动。

其实只要不损害他人的利益，“自利”对社会是有很大贡献的。比如说厂商为了利润才生产和销售产品，这样为了争取更多的客源，他们就必须在价格、质量、包装以及服务等方面让你满意。各个厂商自利的欲望越强烈，他们之间的竞争也就越激烈，那么他们为消费者所提供的服务就越周到，消费者从厂商的利己行为中获得的好处就越多。

想驾驭别人，就要给人好处

想驾驭别人，就要给人好处，因为一切关系归根到底还是利益关系，施恩术是人情关系学中最基本的策略和手段，是开发利用人际关系资源最为稳妥、灵验的手段。但是使用这一手段时，要掌握以下基本要领：

首先，施恩时不要说得过于直白，挑得太明，以免令对方感到丢了面子，脸上无光；帮了别人的忙之后更不要四处张扬。

其次，施恩不可一次过多，以免给对方造成还债负担，甚至因为受之有耻，与你断交。另外，我们还要注意一个非常重要的问题，那就是：给人好处，要选准时机和方式，力争用最小的代价换得最大的人情，避免花了钱却不讨好。

在《水浒传》中，有这样精彩的一幕，宋江杀了阎婆惜后，逃到柴进庄上避难，碰上了武松。当时武松因在故乡清河县误以为伤人致死已躲在柴进庄上多日。但因其脾气刚烈，得罪了柴进的庄客，所以柴进日渐疏待了他。《水浒传》上说：“柴进因何不喜武松？原来武松初来投奔柴进时，也一般接纳管待；次后在庄上，但吃醉了酒，性气刚烈，庄客有些顾管不到处，他便要下拳打他们，因此满庄里庄客，没一个道他好。众人只是嫌他，都去柴进面前，告诉他许多不是处。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

柴进虽然不赶他，只是相待得他慢了。”正因如此，武松对柴进的慢怠也是有埋怨的，尽管柴进在武松身上花了不少银子。

但是，宋江的做法就高明多了，他见到武松马上拉着他去喝酒，待之如手足，看武松的衣服旧了，马上就掏出银子为其做衣服（后来钱还是柴进出的，但好人却是宋江做的）。而后“宋江每日带挈他一处，饮酒相陪”，这饮酒的花费自然还是由柴进开销。临分别时，宋江一直送了六七里路，并摆酒送行，还拿出 10 两银子给武松做路费，而后一直目送武松远去。

宋江花销可以说是小成本，他从头到尾不过花了 10 两银子和饯行的一顿饭，却让英雄盖世的武松对他感恩戴德。而柴大官人庇护了武松整整一年，就算后面有所怠慢，也不会少他吃喝用度的，在武松身上的花费又岂止区区 10 两银子，相对于宋江而言，柴大官人真是得不偿失。但在武松心目中的分量恐怕这位宋大哥要远远超过柴大官人，这也就是为什么柴进名满江湖，出身高贵，却成不了老大，而宋江当之无愧的原因，因为宋江更懂得四两拨千斤，如何在两人博弈中收买人心，懂得如何借力使力。相比之下，因为柴进不善于用钱，所以花的冤枉钱太多，往往事倍功半，而宋江常常把钱用在刀刃上，以很少的花销就能达到柴进花无数银两都达不到的功效。由此可见，有的人钱花得不少，却没有赚下人情，而另一种人，则花钱不多，却收买了人心，使之入了自己的局。其原因就在于给人好处的时机和方式的区别。

对于一个身陷困境的穷人，一枚铜板的帮助可能会使他握着这枚铜板忍一下极度的饥饿和困苦，为你赴汤蹈火而在所不辞。对于一个执迷不悟的浪子，一次促膝交心的长谈可能会使他建立做人的尊严和自信，从此对你忠贞不贰。就是对一个陌生人很随意的一次帮助，也可能会使他顿悟到善良的难得和真情的可贵，使你从此多了一个合作者。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三个和尚没水喝，多人博弈协调下的均衡

三人困境，三个和尚没水喝

山上有座小庙，庙里有个小和尚。他每天挑水、念经、敲木鱼，给观音菩萨案桌上的净水瓶添水，夜里不让老鼠来偷东西，生活过得安稳自在。不久，来了个瘦高和尚。他一到庙里，就把半缸水喝光了。小和尚叫他去挑水，瘦高和尚心想一个人去挑水太吃亏了，便要小和尚和他一起去抬水，两个人只能抬一只水桶，而且水桶必须放在扁担的中央，两人才心安理得。这样总算还有水喝。后来，又来了个胖和尚。他也想喝水，但缸里没水。小和尚和瘦高和尚叫他自己去挑，胖和尚挑来一担水，立刻独自喝光了。从此谁也不挑水，三个和尚就没水喝。大家各念各的经，各敲各的木鱼，观音菩萨面前的净水瓶也没人添水，花草枯萎了。夜里老鼠出来偷东西，谁也不管。结果老鼠猖獗，打翻烛台，燃起大火。三个和尚这才一起奋力救火，大火扑灭了，他们也觉醒了。从此三个和尚齐心协力，水自然就更多了。

一个和尚挑水喝，两个和尚抬水喝，三个和尚没水喝。这是一个博弈的定律，后被管理学界广泛引用和流传，即华盛顿合作定律：一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。

为什么人多反而影响工作积极性呢？早在 1920 年，德国心理学家黎格曼曾进行过一项实验，专门探讨团体行为对个人活动效率的影响。他要求工人尽力拉绳子，并测量拉力。参与者都参加 3 种形式的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

测量：个人单独拉、3人同时拉和8人同时拉。结果是：个体平均拉力为63公斤；3人团体总拉力为160公斤，人均为53公斤；8人团体总拉力为248公斤，人均只有31公斤，只是个人独自拉时力量的一半。黎格曼把这种个体在团体中“偷懒”的现象称为“社会懈怠”。

之所以会产生“社会懈怠”现象，可能是每个人觉得团体中的其他人没有尽力，为求公平，于是自己也就减少努力；也可能是觉得自己的努力对团体微不足道，所以没有全力以赴。不管发生这种现象的具体原因是什么，这种“社会懈怠”现象在生活中普遍存在。比如我们时常会抱怨“人多事杂”，以至于难以高效地完成一项任务；“三个臭皮匠赛过诸葛亮”，而现在大家却将其调侃成“三个诸葛亮不如一个臭皮匠”，这实际也是对“社会懈怠”现象的一种讽刺。

“一个人敷衍了事，两个人互相推诿，三个人则永无成事之日。”这就是华盛顿合作定律，似乎与我们“三个和尚”的故事有着异曲同工之妙。不管是分工合作，还是职位升迁，抑或利益分配；不论出发点是何其纯洁、公正，都会因为某些人的“主观因素”而变得扑朔迷离、纠缠不清。随着这些“主观因素”的渐渐蔓延，原本简单的上下级关系、同事关系都会变得复杂起来。

可见，人与人的合作并非人力的简单相加，而远较之复杂微妙得多。在人与人的合作中，假定每个人的能力为1，那么10个人的合作结果有时比10大得多，然而有时却甚至比1还要小。

查理和他的搭档史蒂夫都是盗窃高手，身手不凡、技艺高超，一起效命于意大利黑手党。一次，他们联手抢劫了一批价值3500多万美元的黄金。在警察的追捕中，史蒂夫出卖了查理，把他送进监狱，自己独吞了巨额黄金。

在查理熬过了几年的牢狱生涯，走出监狱大门后，他决心夺回那笔黄金。因此，他四处网罗帮手，首先找到的是一位擅长在最短时间内撬开保险箱密码锁的美女斯黛拉。然后，查理又找到了一位身手不凡的打手罗布。

查理又打探到史蒂夫的所在地是洛杉矶，便迅速策划了一个详细

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

周全的盗窃和逃跑计划，以躲避警察和史蒂夫的双重追捕。因为有解密高手斯黛拉，撬开保险箱不成问题，关键就在逃跑。查理决定制造一场洛杉矶大塞车，控制市区内各个路口的红绿灯，从而为他们的胜利逃跑开辟出一条绿色通道。

为了这个天衣无缝的计划，三人进行了详细的分工：一人负责侵入交通部门的电脑，控制洛杉矶路口的红绿灯，并通报最快捷、最安全的逃跑线路；另外两人，分别驾驶蓝色和红色的 Mini Cooper，载着偷来的黄金，负责安全逃脱。

而他们的对手史蒂夫也不是省油的灯，决不会轻易放弃黄金。同时他也察觉到查理的阴谋，所以没有驾车追击，而是开着一架小型直升机跟在查理的头顶。驾着 Mini Cooper 的查理终于逃脱了警察的追捕，却无法逃出开着直升机追击的史蒂夫，最后，这两位曾经的盗贼搭档，展开了一场一对一的决斗……

在这场斗争中，查理、斯黛拉、罗布三人分工协作、制定天衣无缝的计划后一起努力行动，他们才会逃脱警察的追捕。

如同谚语“三个臭皮匠，赛过诸葛亮”中说的那样，三个智力水平普通的人只要肯合作，他们的总体智力水平就可以高于一个智力超常的人。

人或多或少都拥有些自私与惰性，而且相互间信任的建立也是一个漫长的过程，然而从信赖到猜疑甚至排斥的过程，往往却只需一件事的时间。正是由于这些特性，使得团队合作变得复杂起来，团队管理也成了一门伟大的学问。如何避免“华盛顿合作定律”的弊端，尤其在现今这个提倡团队合作的社会，是各个团队管理人所必须面对的。明智的管理者，不但会不断提高员工整体素质，而且还会建立分工合理、职责明确、奖罚分明的管理机制，形成一个有利于人才成长与竞争的舞台，这样才能“揽天下英才为我所用”。

同样，对于普通个人来说，处在钩心斗角且毫无生气的环境中，会使得你的精力慢慢消失殆尽，整个人也会变得庸俗而不思进取；选择一个公平且充满活力的环境，则会让自己不断获得“质”的提升。“近朱者赤，近墨者黑”，你会选择何者呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

越来越紧张的电煤

缺煤！缺煤！缺煤！"煤荒"已经成为近几年入冬后必定上演的"戏码"，2009年年底以来的低温天气更加剧了这种供求矛盾。面对不断增长的煤炭产量数据，如此大的供应缺口让人感觉不可思议。2009年煤炭产量增长超过12%，同期煤炭净进口量破亿吨；2010年初至今，煤炭产量持续增长。但是，下游却在闹"煤荒"。人们不禁要问：煤去哪儿了？

根据中国煤炭运销协会的统计和预测，2009年国内原煤产量可能达到29.5亿吨，再加上国外煤炭净进口约1亿吨，全年煤炭的供应量超过30亿吨。而根据煤炭工业协会的数据，2008年全国煤炭产量为27.16亿吨，净出口503万吨，国内供应量为27亿吨左右。这意味着，2009年国内煤炭供应量增加超过3亿吨，增幅超过12%。

一家洗煤厂的小刘却望着满场的煤直发愁。老板交代的任务看似简单——"找车皮，赶紧把煤都运出去。"小刘为这事儿跑了好几天也没着落，客户那边也每天几个电话地催。运力出问题了？运力紧张一直是制约国内煤炭供应的一个不容忽视的瓶颈。

"每年的电煤合同签订，与其说是订煤，还不如说是订运力。"电力企业人士一语道破电煤重点合同签订的本质。"今年超额签订合同，也是因为担心运力，现在各地运煤都很紧张。而且，如果要重新搞计划，那成本就大了。"

据介绍，火电厂的电煤库存需要保持在一定的水平，一旦低于警戒线，电厂就无法正常发电，而火电机组的增多难免摊薄电煤库存量，导致不少电厂缺煤。目前我国电煤库存警戒线是15天，尽管与国外电厂40—50天的储煤量相比，这一标准低太多，但国内电厂储煤的积极性一直都不高。

电力企业煤炭库存的标准是平均15天的警戒线，7天是最低警戒线，如果低于3天，电厂就面临随时停机的风险。而事实上，国内电

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

厂存煤的意愿一直不强。电力库存量低的现状能否改变呢？

电厂煤炭库存数据显示，2009 年全年最高的库存量出现在 6、7 月份，为平均 19 天。而从 10 月份开始，电厂存煤量就开始急剧下滑，10 月底下降到警戒线 15 天附近，11 月继续下滑，到 12 月底只剩下 8 天的库存量。正是由于火电厂的电煤库存量较平均水平偏低，导致在寒潮天气来临后，“远水难救近火”，电厂一时出现了“燃煤之急”。

电厂完全可以将储煤的时间适当提前，从而避开春运和冬储的集中期。但我们看到电煤紧张的原因是三方引起的：煤炭公司的产量、电厂的库存以及铁路部门的运力。由于电力部门不愿意多库存抬高成本从而导致存煤量在警戒线上徘徊；这几年来，越走越高的煤炭价格自然成了电煤的拦路虎，山西、内蒙古等地加大了煤炭资源整合；而铁路部门从中也希望分得一杯羹，车皮成为关键。在三方的利益博弈下，电煤注定会越来越紧张。

房价为什么越来越高

现实中最常见的是多人博弈，最复杂的也是多人博弈，多人博弈如何实现纳什均衡呢？我们以房产市场来举例说明，房地产行业不仅关系到国家经济，和普通人的生活也是息息相关。总体说来，在房地产市场中，政府的作用举足轻重。房地产开发的过程是多方博弈，也是一个复杂的过程，其参与者多，涉及面广，个中利益关系错综复杂，难以言表。

对于复杂难以预测的房价走势，各相关方莫衷一是。认为房价会涨者多为相关政府官员、房地产开发商、部分地产中介、房地产投资或投机者；认为房价会降者多为弱势群体、外行人士和学院派房地产研究人员。双方均言之凿凿，自成体系，令局外人眼花缭乱。这在很大程度上反映出利益关系的格局。很多人的看法与其说是客观判断，不如说是他们对房价走势的内心期望。因此，要分析今天的房地产市

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

场及房价走势，就不能不对所牵涉的几个基本利益主体及其博弈过程进行分析。

假设政府的宏观政策等因素不变，市场上仅两个参与主体，即房地产商与银行等金融机构。银行等金融机构有两种决策方式，即提供协作与不协作；房地产开发商也有两种决策，即优质产品与偷工减料，不难发现这个博弈有两个纳什均衡：金融机构不协作与开发商偷工减料，金融机构协作与开发商做出优质产品。

一般来说，政府的政策制定与执行需要很长时间才能产生效果，这就是时滞效应。政府在制定政策以后要通过银行等金融机构和房地产商共同实施，并在实施过程中通过收集各种市场信息的反馈来修改政策，如此循环往复。

这个动态博弈的过程如下：首先，政府根据所收集的市场信息，选择紧缩或宽松的货币政策以调控市场繁荣程度；接着，银行等金融机构根据政府出台的政策，揣测政府意图，并结合自己对市场走向的判断，来增加或减少给房地产开发商与购房者的贷款；最后，房地产商根据银行等金融机构的操作过程相应的做出自己的投资规划：扩大投资规模或缩减投资量。如果考虑到购房者，那么这个博弈就成了政府、开发商、购房者和金融机构的四方利益博弈。该博弈模型从国内的大前提下出发，从政策的制定到最终落实到购房者，讨论其利益的分配及决策。很明显，购房者在信息获取方面具有劣势，所掌握的信息既不及时，也不全面，仅仅是一些公开或较公开的信息，并且对于购房者整体而言，相互之间没有什么沟通能力，没有信息优势，处于房地产市场博弈中最被动的地位。

房地产商的大部分资金是由银行提供的，银行也是企业，以利益最大化为经营目标，银行借给房地产商钱只有一个目的，就是获得高额回报。

又由于房地产的开发商投入的自有资金也占相当大的比重，自然也不想将项目“烂”在自己手中，但由于其信息优势，且规模较大，易于操纵市场，并变相哄抬物价，从而形成卖方市场，损害消费者利益，占有超额利润。

事实上，最近几年时间，一些城市房地产价格的扶摇直上，在很

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大程度上就是房地产商与地方政府结盟与合作的结果。

甚至在国内外一些研究机构纷纷对中国房地产泡沫化提出警告的时候，这些地方政府的领导人仍然坚信本地的房地产发育健康，房价是正常的。而且，在游资形成的炒房团兴风作浪的时候，一些地方政府的领导人甚至公开向游资发出这样的召唤：欢迎炒房团来本地加入房地产的发展。这几乎与直接呼吁炒房没有什么差别了。

在这种情况下，中央政府面临两种选择：其一是有所作为，下大力度规范市场；其二是不作为，任由市场随意变化。同时，购房者也面临两个选择：其一是正常地根据自己的经济条件合理购房，特别是在房价居高不下时持币待购；其二是毫无理性可言，盲目购房。

房地产开发商合理合法地开发新项目，或者投机取巧，开发不能保质保量的劣质品。银行也根据房地产商和政府的操作选择增加贷款以支持房地产投资或者减少贷款以维护自己的利益。

可见，对于政府来说，当市场混乱，价格失调时，有所作为是一个理性的选择；对于购房者来说，根据自身条件购房，不为购置房产而透支自己的消费能力方为上策。博弈的双方都确定了自己的最佳策略，如果在各自的最佳策略上能达到一个均衡，那么多人博弈的纳什均衡就形成了。

对于房地产开发商而言，合法合理开发新项目，定价适中，满足大部分人的需求是收益最大的选择。对于金融机构来说，根据国家宏观政策的变更而改变贷款策略是保持稳定发展的良好方法。

所以在房地产业各方博弈的均衡应该是这样一种情况：在中央政府的有序管理与金融机构的大力支持下，开发商能够充分洞察购房者的消费需求与消费能力，科学规划、设计、建设并以合理的价位销售楼盘，那消费者自然纷至沓来，于是，开发商安心赚取利润，赢得越来越好的市场信誉；消费者购得满意的房屋，安居乐业；市场秩序井然，国家宏观经济形势良好。这就是房地产市场皆大欢喜的多赢之局。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多人博弈游戏的协调

在一次博弈中若存在两个或两个以上的纳什均衡，结果就难以预料。这对每个博弈方都是麻烦事，因为后果难料，行动也往往进退两难，于是协调博弈便产生了。

我们每一个人，都是协调博弈的参与者，为了所有局中人的利益，我们会不断地自觉进行一局又一局的协调博弈，直至达到均衡。

协调博弈到底是怎么回事呢？什么又是多人的协调博弈呢？举个常见的例子，两个驾马车的人相撞，往往是因为不知道对方会不会躲，往哪边躲，自己该如何反应，于是撞到一起。马车相撞一般不会造成什么大麻烦，可是如果换成摩托车、汽车，就可能出现伤亡。所以，应该有一个硬性规定，来告诉人们该怎么做。

开车的时候你应该靠右还是靠左呢？假如别人都靠左行驶，你也会留在左边。假如每个人都认为其他人会靠左行驶，那么他们也会靠左行驶，而他们的预计也全都确切无误，靠左行驶将成为一个均衡。正如在英国、澳大利亚和日本出现的情况，这些国家的交通规则规定，车辆一律是靠左行驶。

当然，凡是中国制定的规则，均衡的概念没有告诉我们哪一个更好，假如一个博弈具有多个均衡，所有参与者必须就应选择哪一个达成共识，否则就会导致困惑。

海上航行也要面临同样的问题，尽管大海辽阔，但是航线却是比较固定的，因此船只交会的机会很多，这些船只属于不同的国家，如何解决谁进谁退的问题呢？先来看一则小笑话：

一艘军舰在夜航中，舰长发现前方航线上出现了灯光。

舰长马上呼叫："对面船只，右转 30 度。"

对方回答："请对面船只左转 30 度。"

"我是美国海军上校，右转 30 度。"

"我是加拿大海军二等兵，请左转 30 度。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

舰长生气了："听着，我是'莱克星顿'号战列舰舰长，这是美国海军最强大的武装力量，右转30度!"

"我是灯塔管理员，请左转30度。"

就算你官阶再高、武装力量再强，灯塔也不会给你让路。那么，如果对方是船，又该如何决定呢？谁先让不能等待临时谈判，也不由官阶高低决定。海上避让也有像马路上靠右行驶那样的硬性规定：迎面交会的船舶，各向右偏一点儿，十字交叉交会的船舶，则规定看见对方左舷的那艘船要让，慢下来或者偏右一点儿都可以。这就从制度上规范了避让的方式。

十字交叉交会时如何避免碰撞的规矩，就是上述博弈的两个纳什均衡中的一个。究竟哪一个纳什均衡真正发生，就要看两船航行的相互位置。了如果甲看见乙的左舷，甲要让乙原速直走；如果乙看见甲的左舷，乙要让甲原速直走。

再比如语言问题，世界上语言种类繁多，所以对语言的学习也是一场大规模的协调博弈。汉语、英语、德语、日语这么多语言学哪一种呢？这么多国家的语言怎么学呢？这就需要协调博弈，国际上普遍认为有一种语言是大家都要学的，比如英语。说英语的国家占有很大的优势，因为他们的母语是世界上的主流语言。如今精通英语是很多行业的成功要件，所以有理想的小孩会花好几年的时间去学英语。因此，假如中国人可以用某种神奇的方法把英语知识全部转换成汉语知识，我们就可以从中受益。当然，由于转换的成本很高，中国人不会把英语当成"国语"，所以中国的学生只把30%的精力放在英语的学习上。

在这场大规模的协调博弈中，世界上的受教育公民决定要学英语，并以此当做第一或第二语言，这就和所有的协调博弈一样，一旦大家决定好了策略，继续玩下去对每个人都有利。英语就和普通话一样，由于被广泛采用，才能保持其深远的影响力。

再看看当年红透半边天的《超级女声》选秀节目，这档节目曾经引起亿万国人瞩目。此类节目并非由天娱公司首创，之所以如此成功，除了天时、地利的原因外，还由于"超女"有一个庞大的互动收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

视群。这个收视群的大规模互动就是在进行一场协调博弈。在收视热潮时，它能像滚雪球一样吸引越来越多本不关注此次活动的观众。部分人收看《超级女声》时所表现出来的兴奋，会吸引更多人的关注。《超级女声》的成功正是由于运用了大规模协调博弈的互动原则。

几乎世界上任何一场大的活动都和“超女”类似，再比如，举世瞩目的盛事，每四年一届的世界杯足球锦标赛，每当比赛之际总是万人空巷。尽管足球赛看上去千篇一律，尽管有些人对足球或许并不喜欢，也可能会因为协调博弈的原因而被世界杯所吸引。当你身边的朋友对你所关心的运动也感兴趣时，你就会更有兴趣，因此，全世界的球迷其实是在玩大规模的协调博弈，其中每个人都选择了受欢迎的运动。在这种情况下，跟进对每个人都有好处。

其实，人要做一番事业，既需要别人的帮助，又需要帮助别人。从这个意义上说，帮人就是帮自己。这就是博弈论中的借力技巧。不过，借用他人之力为自己服务，一定要选好时机和方式，争取最大的收益，否则借力不当有时候会为自己带来意想不到的麻烦。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

稻草原理，在欲望和贪婪之间的度

压垮骆驼的最后一根稻草

美国前副总统小艾伯特·阿诺德·戈尔在其《濒临失衡的地球：生态与人类精神》一书中，介绍了美国物理学家普·巴克和唐超所做的一个研究。在研究中，他们让沙子一粒一粒落下，形成逐渐增高的一堆，借助慢速录影和电脑模拟，精确地计算在沙堆顶部每落一粒沙会连带多少沙粒移动。初始阶段，落下的沙粒对沙堆整体影响很小。但是当沙堆增高到一定程度后，即使一粒沙也可能导致整个沙堆发生坍塌。巴克和唐超由此提出一种“自组织临界”的理论。

沙堆达到“临界”时，沙粒与粒沙之间就处于“一体性”状态。那时每粒新落下的沙都会产生一种“力波”，尽管微细，却能通过“一体性”的接触贯穿沙堆整体，将碰撞传给所有沙粒，沙堆的结构将随新沙粒的不断下落逐渐变得脆弱。说不定哪一粒落下的沙就会牵一发而动全身，导致沙堆整体发生结构性失衡——坍塌。

这就类似于那句来自阿拉伯文化的谚语：“压垮骆驼的最后一根稻草。”往一匹健壮的骆驼身上放一根稻草，骆驼毫无反应；再添加一根稻草，骆驼还是丝毫没感觉……一直往骆驼身上加稻草，当最后一根轻飘飘的稻草放到它身上后，骆驼最终会不堪重负瘫倒在地。在

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

社会学里，有人把这种作用的原理取名为“稻草原理”。

早在1583年，药理学家、学者帕拉斯尔萨斯也说过一句极其中肯而精彩的话：“只有剂量能决定一种东西没有毒。”直到今天，这句话仍然不失其意义。从整个社会来考察是这样，对作为个体的每个人来说也是如此，姑且不论中国民间“是药三分毒”的说法，就是人们不可离开须臾的果腹之物——食物，也并非是“韩信点兵，多多益善”。食物如果过多，也可能造成毒副作用，正所谓过犹不及。那么，从哪一个时刻起，美味的食物会变成毒药？这种神秘的变化又是怎样发生的呢？

钱钟书说过这样一句意味深长的话：“要想把哪个东西搞坏，不要骂它、不要臭它，而要让它无限制地繁殖泛滥，结果它自然就名声扫地了。”

自牛顿以来，直线和简化的思想在我们的头脑中一直占据着主导地位，然而近年来，很多科学家们在各自的领域中发现，其实世界运动并非那么简单，是在关联和交互影响中进化的。也就是说，世界上充满着各种不可预测的混沌，这是直线思维所无法理解的。多数生态危机的形成都是这样，物种的灭绝也是如此：开始时通常不易发觉，慢慢地加速衰退一段很长的时期后，接着很快绝迹。

背负多少东西，关键就是一个“度”。

有一种喜爱背东西的小虫子。它爬行时不论遇到什么东西，总是抓过来，放到背上。背上的东西越来越多，越背越重，即使筋疲力竭也不停止。它的背很粗糙，因而东西堆上去不会散落，终于被压倒爬不起来。有的人可怜它，替它拿去背上的东西。可是一旦能爬行时，又把东西像原先一样背到背上。这种小虫还喜欢往高处爬，越爬越高，以致跌倒摔死到地上。

现今世上那些贪得无厌的人，见到钱财就捞一把，用来丰富他们的家产，却不知道财货已成为自己的负担，还只怕财富积聚得不够。等到因为积重难返而垮下来的时候，有的被罢官，有的身陷囹圄，也算吃了苦头。一旦被起用，他们又不思悔改，天天想着提高自己的地位，增加自己的俸禄，而且变本加厉地敛取钱财，以至接近摔死的程

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度，看到以前由于极力求官贪财而自取灭亡的人也不知接受教训。虽然他们的身形与常人无异，他们的名字是人，可是见识却和小虫一样，真是可悲！

然而，居高位者如果一味地将钱财视为“阿堵物”，而不屑于掌控他们，那就有两个非常严重的负面结果：一个是属下的严重贪污腐败滋生蔓延；一个是自己的政治资源废置，为对手所击败——“今岁花开君不待，明年花开复谁在？”因此，如何看待金钱问题，关键就是一个“度”。

锐志车风波中的小事问题

有这样一道推理题“如果池塘中有一朵荷花，每天的面积扩大一倍，30 天后就会占满整个池塘。那么，第 28 天的时候，荷塘里会有多大面积的荷花？”

推理题的结果是：1/4 面积扩大到占满整个池塘的水面，只需要两天，也就是说，第 28 天荷塘里会有 1/4 面积的荷花，第 30 天就是以满池的荷花了，从 28 天到 30 天，竟然发生了难以想象的“量”的变化！

产品质量博弈中，祸患的发生正如池塘中荷花的泛滥一样，往往在很久以后才显现，一旦显现出来，灾难将不可避免。

2005 年下半年，锐志的许多新车用户在提车不到两个月时间里便发现发动机漏油的，一些皇冠的用户也开始出现类似问题，紧接着这一问题开始在网上传播，但并未引起一汽丰田的重视。

2006 年年初，各大网站都在热议“锐志漏油事件”，一些媒体也开始关注此事，但一汽丰田仍未采取任何实质性举措。

至 2006 年第一季度，锐志轿车在国内已经出现了普遍的发动机漏油，根据《第一财经日报》的推断，全国估计有超过 60%的锐志轿车存在发动机漏油隐患，问题车辆数量已经过万。在这一形势面前，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

一汽丰田首次低调表态：因部分发动机油底壳装配不良，锐志发动机出现少量渗油的问题，但该问题不涉及车辆的行驶安全。生产厂已于今年 2 月作出改善，自此再未接到过任何渗漏油的报告。

厂家的这一说法遭到了众多消费者的质疑和不满。许多锐志、皇冠用户组成维权联盟，并要求厂家对问题车辆进行召回，车主和一汽丰田之间围绕“锐志漏油”的战争进一步升级。针对消费者日益强烈的“召回”呼声，一汽丰田于 5 月 17 日再次发表声明，并象征性地向消费者表示了歉意。5 月 23 日，天津的锐志车主李宏宇在饱受“渗漏”困扰后，最终一纸诉状将经销商和一汽丰田告上法庭。

危机导致锐志销量出现大幅下滑。2006 年 4 月份锐志的单月销量下滑到 4000 辆以下，和 2005 年最高月销量近 7000 辆相比相差甚远。

一事不解决，事事受牵连，最终形成恶性循环。一汽丰田对漏油事件没有给予高度重视，及时与消费者沟通并采取有效措施，使得一汽丰田错过了解决问题的最佳时机，丧失了主动权。一汽丰田对危机事件的发展态势估计严重不足，也没有足够的勇气面对既成事实。大事化小、息事宁人的侥幸态度使其再度错失解决问题的良机。选择和消费者进行“对抗性游戏”，是一汽丰田的又一败笔。一篇缺少诚意的声明，再度表明了厂家不愿“低头认错”的态度。消费者们对一汽丰田“只道歉而不召回”的做法仍然普遍不满，导致消费者上诉。一汽丰田一次次地错失解决问题的机会，一次次地使问题积累，最后导致锐志汽车销量大幅下滑。

压死骆驼的是一根看似不起眼的稻草，锐志车的危机风波再一次证明对小事不予以足够的重视，不及时解决，最终会酿成大问题，导致企业严重亏损。

在春兰，企业与员工之间有一种独特的合同书，那就是《质量承诺书》。每一个员工对此都要认真填写，才能上岗。上岗后必须按合同操作，一丝不苟，对质量马虎不得，否则都要自认罚款 500 至

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

10000元。一分厂发生过这样一件事：有位装配工给空调管道整形时，没有严格执行工艺，自认罚款5000元。

对此，春兰员工说："我们搞生产的在质量上可以说是细之又细，不敢有丝毫疏忽，这不仅仅因为严格的制度，更因为春兰是高品质的象征。我们精心一点，用户就少一分忧虑。为了企业的声誉和消费者的愿望，我们必须在自己手上把好质量关。"

春兰集团的《质量承诺书》强化了员工的质量意识，进而提升了产品质量。被称为"零缺陷之父"的菲利浦・克劳士比认为，对质量的描述并不能是形容词，而只能是动词和名词，比如需要、要求等。确定需要和要求，并逐渐灌输到员工的意识里，才能坚决地执行到位，保证产品质量，为公司赢得未来。

在问题被注意到的时候，或许已经太晚了。而起因，只是一滴污水，甚至是比污水更小的东西。只有见识高远的人才能敏锐地察觉到，预先策划好对策，把危险扼杀在萌芽状态，以免祸患降临己身。

成功在于积累

正如稻草原理中所讲，一根稻草无足轻重，两根稻草也毫无感觉，但是一千根、一万根呢？其实，成功是需要累加的，每一根稻草都可看做是一个机会，如果能够抓住每根稻草，抓住每一件不起眼的小事，那么你成功的几率就会变成100%。

在很多人眼里，子敏是一个幸运儿。

她的专业在本行业里并不占优势，长相一般，能力也不出众，但她进入公司后短短的两年时间里，在每一个部门都做得有声有色，每一次调动都令人刮目相看。关于她的崛起，有各色各样的说法，大致上都有这么一点就是，大家觉得是好运气眷顾了她，给了她得天独厚的机会，否则她凭什么从人事部文员到营销部经理，一路绿灯，一路

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

凯歌呢。

只有她自己清楚，机会是怎么得来的。

进这家大公司的时候，专业优势不明显的她先被分到人事部，做一个并不起眼的文员。那个部门里，充斥着能言善道、八面玲珑的女孩子和深谙权术、势利、平庸的男人。她不惹是非，恪尽职守，不过偶尔露露峥嵘，比如，发现了别人输错了数据，她悄悄将其修正了，并不大肆渲染；领导让她做什么，她就竭尽所能，总是在第一时间做到让人无可挑剔。别人扎堆抱怨工作百无聊赖、老板苛刻、地铁太挤时，她在悄悄熟悉公司的部门、产品以及主要客户的情况。

有一次营销部经理偶尔经过她的办公室，看到她处理一件小事情时表现出的得体和分寸感，就打报告要求她去顶他们部门的一个空缺。

营销部令她的世界骤然广阔起来。同原先一样，她的特色就是默默地努力。半年后，她的几份扎实的调查分析报告，为她赢得了一片喝彩。一年后，她已经是营销部公认的举足轻重的人物了．看到她在会议上气定神闲、无懈可击的发言，原来人事部的同事大跌眼镜。

刚刚荣升公司经理不久，老板请她喝茶，问她愿不愿意接受挑战，去情况并不乐观的北方公司。

子敏选择了库存积压最厉害的第一销售处，开始了她的第一步工作。寒冷的冬天，她借了一辆自行车，找代理公司产品的代理商，了解产品滞销的原因。几个月后，情况就开始明显改善了。

不知情的人，当然以为她这两年走红运，哪里知道她一天下来腰酸背痛的艰辛。

有一次去拜访某局长时，子敏偶然听到他同业内另一位局长在打电话，谈论第二天去某风景点开会的事情。子敏回公司后做的第一件事情，就是查了他们在那里入住的酒店。第二天傍晚，一身旅行装束的子敏与局长们相遇在酒店大堂里，她是来自助旅游的，虽然醉翁之意不在酒，但谁也没有看出来，或者说年长的局长们涵养好，不忍心揭穿她。

几天下来，他们邀请她一起参加活动，唱歌、打牌、聚餐。再后

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

来，认识她的人同她关系更密切了，不认识她的人也慢慢接纳她了，她的客户名单上增加了一群强势的人。第一张大单子就在半年后出现在这群人中。

关于机会，子敏最有感触：机会来的时候，并不会同你打招呼，告诉你："我来了，千万不要错过我啊。"不疏忽平时的每一个点滴，做好每一件不起眼的小事，就是在为自己创造最佳的机会。

其实，每一件小事，看似无足轻重，毫不起眼，但积累下来，可以解决很多难题。报纸上说，若一个人能坚持每天阅读 500 字的文章，他有朝一日就能成为博学之士。千万不要轻视了细微的力量，要坚持将一丝一毫的力量积累成最后的成功。

欲望还是贪婪

传统伦理认为欲望是万恶之源，但在经济学家眼中，人的本性是利己的。这种利己，是人对物质利益和精神利益的需求。这种需求，就是欲望。

经济学家认为欲望是人自身提高和社会进步的推动力，正是由于欲望的无限性，人才会不断提高，社会才会不断进步。经济学家把欲望作为人类社会进步的动力，不过，欲望并不意味着无止境的贪婪。

大海边住着两个渔夫，第一个渔夫每天只打几条鱼，然后拿到市场上去卖掉，以维持自己的生活。剩下的时间，他就躺在沙滩上晒太阳。

第二个渔夫则不同，他每天起早贪黑，不停地打鱼。第一个对第二个的做法感到很不理解，便问道："你这样不停地打鱼，是为了什么？"第二个渔夫说："为了挣更多的钱。"

第一个很疑惑，回答道："咱们卖鱼的钱够用了，你要钱做

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

什么？”

“有了更多的钱，就可以买一条大船。”

“买船又是做什么用？”

“打更多的鱼，卖更多的钱。”

“你要那么多钱做什么？”

“我要用更多的钱买更多的船，组建船队。”

“要船队干什么？”

“去赚更多的钱。”

“你一定是疯了！”第一个渔夫觉得不可思议。

第二个渔夫没有在意他的惊诧，得意地说：“等我有了足够的钱，就在海边修一座别墅，雇人打鱼，然后我就可以在沙滩上悠闲地晒太阳了。”

第一个渔夫很不以为然：“你看我现在不正躺在沙滩上晒太阳吗？你何必费这么大劲呢，现在跟我一起躺着吧！”第二个渔夫听了，不再理会他，继续去打自己的鱼。

几十年过去了，第二个渔夫经过艰苦的打拼，已经成为一家渔业公司的大老板。他在海边建起了一栋豪华别墅，没事的时候他会躺在院子里悠闲地晒太阳。而第一个渔夫，已经变成一个风烛残年的老头，他依然靠打鱼为生。不过他的体力已不及当年，早已没了躺在沙滩上睡觉的闲工夫，他每天倾尽全力打的鱼也只能勉强维持生活。

相同的环境，不同的欲望，让两个渔夫的结局截然不同。有欲望是好事，但过分追求反而会适得其反。欲望是人正当的要求，它与人满足欲望的能力应该是匹配的。欲望是可以通过自身的努力得到满足的，或通过正当途径的努力可以实现的，贪婪则是要去满足无法实现的欲望。

虽然欲望和贪婪有着不少共通点，实际上这两者有着本质的区别。马斯洛将人类的需求分为几个层次，只有在低层次的需求得到满足后，才会产生新的欲望，而最高层次的自我实现是无止境的。这就

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

是说，人的正常欲望应该随能力的提高而产生。

比如，一个有能力的人想买一辆车是正当的欲望，还能促进汽车业的发展和经济的繁荣。但一个食不果腹的人想马上要一辆汽车，就属于贪婪。不切实际地想做自己根本做不到的事，会使欲望变为贪婪。

明代有位叫刘之卿的人，在他写的《贤奕篇》里面有个“王婆酿酒”的寓言。

王婆以酿酒为生，有个道士常到她家借宿，一共喝了几百壶酒从没给过钱，王婆也不和他计较。这天，道士对王婆说：“我喝你那么多酒，也没钱给你，就给你挖一口井吧。”井挖好后，里面涌出来的全是好酒。

王婆一下子发了大财，道士在云游四方后又回到王婆家，问她酒好不好。王婆回答道：“酒倒是好，就是没有用来喂猪的酒糟。”道士听说，哈哈大笑，顺手在墙上写了一首打油诗：“天高不算高，人心第一高。井水做酒卖，还道无酒糟。”写完便扬长而去，这以后那个井里再也不出酒了。

井里出酒，这已经满足了王婆卖酒的需求了，她仍希望井里既出酒又出酒糟，显然这是王婆不正当的欲望。于是欲望变成了贪婪，道士收回了法术惩罚了王婆。

亚当·斯密在《国富论》中肯定了欲望的合理性，但他严格区分了利己与贪婪。他在《道德情操论》一书中指出利己的人应该如何控制自己的私欲和行为，使得由利己的人构成的社会也是一个有道德的社会。亚当·斯密是明确反对贪婪的，他承认利己，但又要求以道德克制贪婪。

欲望推动人努力工作，而贪婪教唆人犯罪。当你满足了基本生活需求之后想买车，你就为实现这一目标而努力工作，这都有利于整个社会。但如果是贪婪，每天只想迅速发财，就很可能走上犯罪之路。

防止欲望变为贪婪的办法，就个人而言是提高自身的道德自律。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

但仅仅依靠自律显然是不够的，作为一个社会还需要有制度上的防范，这就是法律的威慑力。对那些贪婪犯罪者的严惩正是要给其他人以警示，正如道士对王婆的惩罚是她连酒也得不到一样，道士不仅是在惩罚王婆的贪心，而且还是在警告后人别学王婆的样子。

人的欲望是无止境的，一个欲望满足后，会产生新的欲望，正是这种无限性推动了人类社会的进步，从这种意义上说，欲望是社会进步的推动力。如果人没有了欲望，停止了为满足欲望而进行的追求，社会将无法进步。经济学家对欲望的肯定是历史的进步，我们需要做的是把控好自身的欲望，不要放任它变成贪婪。

适度污染优于零污染

在美国的阿拉斯加自然保护区里，人们为了保护鹿，消灭了狼。鹿没有了天敌，生活很是悠闲，不再四处奔波，安逸的环境导致其大量繁衍，引发一系列的生态问题，瘟疫在鹿群中蔓延，鹿群大量死亡，竟然出现了负增长。

后来护养人员及时引进了狼，狼和鹿之间又展开了血腥的生死竞速。在狼的追赶捕食下，鹿群只得疲于奔命。这样一来，除了那些老弱病残者被狼捕食外，幸存下来的鹿体质日益增强，鹿群重新焕发生机，恢复了往日的灵秀。

鹿群的故事表明让坏东西存在是非常必要的，在人类经济生活中，如果没有坏东西，好东西也很难继续生存下去。

试着设想一件“好商品”的对立面即“坏商品”。如前所述，一件“坏商品”就是任何一件对人无用或令人不满的事物。一件“好商品”并不是越多越好，那么，一件“坏商品”呢？是不是越少越好，直到“一点都没有”（其存量为“零”）就最好呢？

譬如，在大多人看来，污染不是个“好事”，也就是说，是个“坏商品”。那么，这是否意味着，更少污染就一定优于更多污染呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

换句话说，100个污染颗粒物是否就好于1000个污染颗粒物，而一点污染都没有（零污染）就好于10个污染颗粒物呢？当然，表面上看这似乎是合乎情理的。但是，经济学家会告诉你："坏商品"与"好商品"往往是紧密相连的。

经济学家指出，大多数人认为驾车兜风是件"好商品"，但驾车不是一种"无污染运动"，轿车排出的尾气同时会污染空气。我们试图减少污染排放量，但污染或多或少总是存在的。你认为多数人会愿意为了达到零污染而放弃驾车吗？实际上大多数人会说，存在一点污染并能驾车兜风，相对于零污染而完全放弃驾车兜风，前者是一个更好的选择。简言之，适度污染可能优于零污染。

对装着水肺的潜水员来说，空气是稀缺品，但对大学课堂里的学生来说则是标准的免费品。温暖的热带阳光对巴哈马群岛土生土长的孩子来说是免费品，但对从密尔沃基出发去热带度寒假的一家人来说则是稀缺品。

要是所有东西都是免费品就好了！那样就不会有稀缺性的问题，没有人要付出代价，也没有人需要权衡或选择了。我们想要什么就有什么。天堂就常常被描绘成这样。问题是，我们在人世，就得面对各种物品的稀缺性。我们不能想要什么就一下子都能得到。我们必须选择。

1984年巴西通过了一项法令，禁止任何外国计算机的进口，其目的是对处于初级阶段的巴西计算机产业的发展提供保护。这个法令得到了严格有效的执行，不过，法令执行后的最终结果却是令人惊讶的。

巴西生产的计算机，在技术上比世界水平落后了许多年，而消费者却需要支付2倍或3倍于世界市场的价格。这项法令使巴西消费者每年要多付出9亿美元的代价。同时，由于巴西的计算机价格太高，它们在国际市场上毫无竞争力，巴西的众多计算机公司无法通过向其他国家出售产品获得经济效益。

计算机的高价极大地损害了巴西的经济，1990年巴西经济部长

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

卡多索·德·麦罗不得不承认："由于这一不理智的爱国主义，我们变得更加落后，计算机产业的问题严重阻碍了巴西其他产业的现代化。"

到1992年，巴西政府正式宣布放弃计算机进口禁令。在不到一年的时间里，圣保罗和里约热内卢的商场中便摆满了各种进口的电脑。巴西本国的计算机研究水平也得到直线上升，很多计算机公司开始从计算机改革中获益。

巴西政府最初的禁令显然是不符合市场经济的，一味闭关锁国是不懂经济的表现。在没有外来竞争对手的环境下，巴西的计算机产品虽能够得以生存，但缺乏竞争力，而且与整个世界的经济市场脱轨，最终只会面临着被淘汰的尴尬境地。计算机禁令让巴西吃了大亏，巴西政府也为此付出了昂贵的代价。

不仅如此，还存在经济学意义上的"坏东西"。如果好东西是多多益善，那么，你一定已经猜到了，坏东西就是越少越好的东西。夏天的蚊虫叮咬、洛杉矶的烟雾、"9·11"的恐怖，就是坏东西的一些例子。别忘了，经济学意义上的好东西和坏东西的概念都是主观的。如勃特克讨厌蓝草音乐，而普雷契特科很喜欢。虽无法确知他们对这种音乐是爱憎分明还是持无所谓的态度。这表明一个人认为是坏的东西，在另一个人看来很可能是好东西，对第三个人也可能无所谓好坏。

水温够了茶才会香

有这样一个故事：

一位屡屡失意的年轻人来到普济寺，慕名寻到高僧释圆，沮丧地对他说："人生总不如意，活着也是苟且，有什么意思呢？"释圆大师静静地听完年轻人的叹息和絮叨后，吩咐小和尚说："施主远道而来，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

烧一壶温水送过来。”不一会儿，小和尚送来了一壶温水，释圆抓了些茶叶放进杯子，然后用温水沏了，放在茶几上，微笑着请年轻人喝茶。杯子冒出微微的水汽，茶叶静静浮着。年轻人不解地问：“宝刹怎么喝温茶？”释圆笑而不语。年轻人喝一口细品，不由摇摇头：“一点茶香都没有啊。”释圆说：“这可是闽地名茶铁观音啊。”年轻人又端起杯子品尝，然后肯定地说：“真的没有一丝茶香。”

释圆又吩咐小和尚：“再去烧一壶沸水送过来。”又过了一会儿，小和尚便提着一壶冒着浓浓白汽的沸水进来。释圆起身，又取过一个杯子，放茶叶，倒沸水，再放在茶几上。年轻人俯首看去，茶叶在杯子里上下沉浮，丝丝清香不绝如缕，望而生津。年轻人欲端杯，释圆作势挡开，又提起水壶注入一线沸水。茶叶翻腾得更厉害了，一缕更醇厚、更醉人的茶香袅袅升腾，在禅房弥漫开来。释圆这样注了五次水，杯子终于满了，那绿绿的一杯茶水，端在手上清香扑鼻，入口沁人心脾。

释圆笑着问：“施主可知道，同是铁观音，为什么茶味迥异吗？”年轻人思忖着说：“一杯用温水，一杯用沸水，冲沏的水不同。”释圆点头：“用水不同，则茶叶的沉浮就不一样。温水沏茶，茶叶轻浮水上，怎会散发清香？沸水沏茶，反复几次，茶叶沉沉浮浮，释放出四季的风韵：既有春的幽静，夏的炽热，又有秋的丰盈和冬的清冽。世间芸芸众生，也和沏茶是同一个道理。沏茶的水温度不够，就不可能沏出散发诱人香味的茶汤，你自己的能力不足，要想处处得力、事事顺心自然很难。要想摆脱失意，最有效的方法就是苦练内功，切不可心生浮躁。”

人生如茶，水温够了，时间够了，茶香自然会飘散出来。人生需要慢慢积淀，当时机成熟，风力充足，有了一定的能力才智作为本钱，定能一飞冲天。一个人想要最终获得一个圆满、成功、幸福的人生，一定需要一个积累成功势能的过程。如果心浮气躁，最终只会跌入失败的深渊。

记得一个讲解动物科学的电视节目介绍说：天鹅在展翅高飞之

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

前，必须有一段足够长的水面可供起跑；如果助跑长度过短，天鹅就难以施展它拥抱蓝天的抱负了。人又何尝不是如此，沉潜的日子相当于长长的助跑线，能够让你飞得更高更远。

一分利息吃饱饭，三分利息饿死人

有人问李泽楷："你父亲教了你一些怎样成功赚钱的秘诀?"

李泽楷说，赚钱的方法他父亲什么也没有教，只教了他一些为人的道理。李嘉诚曾经这样跟李泽楷说，你和别人合作，假如你拿七分合理，八分也可以，那么拿六分就可以了。

不愧是首富，眼光的确长远，一时的吃亏可能收益变少，但正因为这种吃亏，让更多人愿意与他合作。虽然他只拿了六分，但因此多了一百个合作者，就是拿六分的一百倍收益。假如一开始拿的是八分，合作者会由一百个人缩减为五个人，最后是亏是赚可想而知。

所以，做小生意讲究的是做事，做大生意讲究的是做人。李嘉诚一生与很多人进行过或长或短的合作，分手的时候，他总是愿意自己少分一点钱。如果生意做得不理想，他就什么也不要了。这种愿意吃亏的风度，是种大气量，也正是这种风度和气量，才有越来越多的人乐于与他长久合作，他也才能够越做越大。"泰山不拒土壤，故能成其高；江海不择细流，故能就其深"。

据说有个砂石老板，没有文化，也绝对没有背景，但生意却出奇的好，而且历经多年，长盛不衰。说起来他的秘诀也很简单，就是与每个合作者分利的时候，他都只拿小头，把大头让给对方。如此一来，凡是与他合作过一次的人，都愿意与他继续合作，而且还会介绍一些朋友，再扩大到朋友的朋友，也都成了他的客户。人人都说他好，因为他只拿小头，但合作的人多了，小头就成了最大的大头，他

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

变成了真正的赢家。

俗话说："一分利吃饱饭，三分利饿死人。"利润微薄，但容易在价格上形成优势，从而靠销量占优势来弥补价格上造成的损失。小本经营资本相当有限，最怕造成商品积压，资金转不了，成为死钱，包袱越背越重，影响下一步的经营，形成恶性循环。薄利多销尽管道理都明白，却是小本经营者最易忽视的经营方针。市场上人格欺诈行为多体现在小公司、小商贩身上，最终害人又害己，成为短命生意。

2008年3月29日，两名学生到郑州保罗国际美容美发店理发，2人分别选择了只有几十元的消费项目，但最后却被告知共消费了1.2万元。

两名高校女生在"保罗国际"剪发过程中，店长金小英授意美发师程勇、杜海非为二人多做项目增加消费。剪发师程勇、杜海非明知二人选择的是38元和68元的"洗剪吹"，却采取不告知价格的方法，以二人头发有缺陷为由，诱骗二人接受多项服务。其间，老板叶剑文指使程勇、杜海非必须让二人办理该店9800元的会员卡。当晚8时许，二人结账时被索要7826元理发费。在二人无力支付以上费用时，金小英、程勇、杜海非为达到叶剑文的要求，强迫二人联系同学筹钱，并看管二人直至当晚10时许，二人借到钱后以9800元办理了该店会员卡并用于支付"理发"费用6013元（打折价）后才得以脱身。

天价理发店被曝光后，当地工商部门很快介入了此事，天价理发店也被关闭。

其实很多短命生意大多是因为一些人追求短期利益而伤害消费者的利益而遭到了消费者、合伙人的唾弃而造成的。

这个世界经营生意真正的良方就是一分利吃饱饭，无论是做生意赚钱还是拿工资赚钱，我们一定要注意我们索取的度，超过了这个

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

度，我们就会搬起石头砸自己的脚。

在市场经济条件下，“理发”作为一项有偿性服务，其定价必须遵循价值规律的基本原则，即价格不能过分远离价值。“1.2万元”的天价理发无疑偏离了“理发”这项服务的基本价值，这明显是商家的消费欺诈行为。“天价理发”已经不是单纯的商品价格定价过高，而是涉嫌犯罪了。

逐步解决问题最有威力

手拿一块石头的流浪汉，敲开了一户富人的门，请求女主人借给他一口锅，因为他想煮“石头汤”喝。女主人无法拒绝这样简单的要求，而且也很想见识一下这种从未听说过的奇怪的石头汤。于是，在女主人家的灶火上，流浪汉开始煮石头汤。当锅里的水烧开以后，流浪汉又请求女主人再给他一点点盐。这样简单的请求，女主人仍然无法拒绝。之后，流浪汉用汤勺把汤放到嘴里尝了一下，似乎很满意，但又有些美中不足。他又请求女主人给汤里加“少许”胡椒粉，因为这会影响汤的味道……最后，流浪汉再一次请求女主人给这个汤加一点“微不足道”的肉末，“这会使神奇的石头汤的味道更加鲜美”。汤煮好了，流浪汉把锅里的石头捞出来丢到一旁，而后邀请女主人和他一起享用锅里的肉汤。

这个故事告诉我们，如果逐个提出要求，可以实现被要求者本来不想答应的目的。这里面的“逐个”，既可以理解为进程中的一个个步骤，也可以理解为与逐个对手进行博弈，流浪汉很好地运用了稻草原理，逐步逼近，步步为营，最终达到目的。

我们再来看下面的案例：

在某公司的车队里，车经常是由调度员派给司机的。车队里当然既有好车，也有年久失修的“坏”车。调度员可以利用他的调度权向

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

每个司机收取一点贿赂。谁若是拒绝行贿，就一定会得到一部不好用的车，而那些对调度员进行贿赂的司机往往能够分到好车。

这么一来，调度员的腰包鼓了起来，但是整个司机群体面对的其实还是同样的汽车。假如司机们联合起来，也许可以结束这种被迫行贿的日子，但这几乎是不可能的，因为车队中总会存在一些不肯合作的人。问题的关键不是调度员能从行贿者那里得到多少好处，而是他可以惩罚那些不肯行贿的人。

调度员取得“成功”的关键在于：他没有将车队所有司机这一整体设定为博弈对手，而是面对单个的司机来进行博弈，司机们无法实现合作，便只能被动地任由“潜规则”摆布。

这个故事告诉我们：如果博弈的一方尝试逐个地解决问题，对于对手具有相当大的危险性。

在现实生活中，此种情况普遍存在，很显然，对于个人来说，应该竭力避免让自己成为被动者，如果对方尝试着以逐个或逐级攻克的方式向你提出某种不合理的要求，你必须在他的要求到达“临界点”之前表示拒绝。这样你才不会像那个女主人一样，被一个要煮“石头汤”的流浪汉牵着鼻子走。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第七章

竞合博弈：从温柔的独裁到理性的共赢

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

囚徒困境：精明策略与糟糕结局

两个自愿坐牢的嫌疑人

囚徒困境理论是由数学家图克提出的博弈论中最经典的入门理论：

一位富翁在家中被杀，财物被盗。警方抓到两个犯罪嫌疑人，并从其住处搜出被害人家中丢失的财物。但他们声称自己发现富翁被杀后，才顺手牵羊偷了点儿东西。于是警方将两人隔离，关在不同的房间进行审讯。警方分别对他们说，由于你们的偷盗罪已有确凿的证据，所以可以判你们1年刑。但是，如果你单独坦白杀人的罪行，我只判你3个月的监禁，但你的同伙要被判10年刑；如果你拒不坦白，而被同伙检举，那么你就将被判10年刑，他只判3个月的监禁；如果你们两人都坦白交代，那么，你们都要被判5年刑。

这两人该怎么办呢？他们面临着两难的选择——坦白或抵赖。显然最好的策略是双方都抵赖，大家都只被判1年。但由于两人处于隔离的情况下无法串供，假设每一个人都是从利己的角度出发，他们选择坦白交代是最佳策略。如果同伙抵赖，自己坦白交代，就能得到很短的监禁——3个月；如果对方坦白而自己抵赖。那自己就得坐10年牢，这太不划算了。因此，在这种情况下还是应该选择坦白交代，即

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

使两人同时坦白，至多也只判 5 年，总比被判 10 年好吧。所以，两人合理的选择是坦白，原本对双方都有利的策略（抵赖）和结局（被判 1 年刑）就不会出现。

如果他们在接受审问之前能有机会见面好好谈清楚，他们一定会约好拒不认罪，但这还是不行。因为他们很快就会意识到，那个协定也不见得管用。因为一旦他们被分开，审问开始，每个人内心深处那种企图通过出卖别人而换取一个更好判决的想法就会变得非常强烈。这么一来，原本对双方都有利的策略（抵赖）和结局（被判 1 年刑）还是不会出现。

这就是博弈论中经典的“囚徒困境”。这场博弈中唯一可能达到的纳什均衡，就是双方都背叛对方，最后二人同样服刑 5 年。

根据囚徒的选择，可以看到：这个博弈中，每个人都自私地寻求最大效益，但是没有得到最好的结果。相反，倘若两个人都相信对方、相互合作，才能得到最佳的效果——判刑 1 年。可惜的是，“理性人”看不到对彼此的信任，更别提会在危难的时候合作了。所谓“大难临头各自飞”，正是人们所秉持的理念。

在生活中的每个角落，其实都存在着囚徒困境。不过，由于人们并没有注意去观察，将这些现象都忽略了。下面我们就以平日里最常见的企业广告竞争为例。

甲、乙两个公司通过广告相互竞争。若甲公司提高广告质量，乙公司不提高，则当甲公司广告被顾客接受时，会夺走乙公司的部分收入。但若二者同时发出质量类似的广告，收入增加很少但成本增加。两家都不提高广告质量，谁的生意都不会被对方夺走。

于是，双方可以这样选择：

达成协议，谁也不再提高广告的质量——合作。

一方提高广告质量，抢夺对方市场——背叛。

两方都提高产品质量，展开更激烈的争夺——互相背叛。

试想一下，甲、乙两个公司会如何选择？

从个人理性的角度看，两个公司就像两个囚徒一样，不信任对

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

方，无法合作。被选择的选项还是背叛。这样，当背叛成为支配性策略时，二公司将陷入广告战，而广告成本的增加损害了二公司的收益。走到最后，甲、乙公司便陷入了囚徒困境。

甲、乙公司互相背叛，选择增加广告质量。这对于唯利是图的商人来说，是正确的选择。但这一举动，增加了两个公司的负担和资源的浪费。他们在彼此信息不对称、不信任的氛围下，让企业的个体利益占据了主导地位，最终换来两者都费力不讨好的结果——让竞争更加剧烈。

通过两个例子，囚徒困境的应用已经完全被展现在我们眼前，这足够引起人们的思索，每当面临利益攸关的选择时，人们是否也会做出利己的选择？是否成为被困的囚徒？

在“个人利益至上”氛围的渲染下，人们似乎已经不再相信这样的思维——合作与“利他”将会带来更好的“利己”——反而成为了被困住的囚徒。无论如何，希望更多的人慎重思考，做出对自己真正有利的选择。

增产困境：农业增产不增收

广西南宁市西乡塘区的坛洛镇，这里是广西香蕉的主产地之一，有着中国香蕉之乡的美称。由于天气转暖，村民们纷纷将自家种植的香蕉运往镇里的香蕉交易市场，寻找买家，希望卖出自己的香蕉。

“你这个是收购的？”

“是收的。”

“多少钱一串？”

“7 元钱。”

“一串大概多少斤？”

“大概有 60 多斤。”

“相当于多少钱一斤？”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“一角多。”

香蕉进入成熟期以后，一旦卖不出去，香蕉的外皮爆裂以后，就无法销售了。他们现在大量低价收购的都是进入成熟期后蕉农没有卖出去的香蕉，而这一堆香蕉的价格低得更是让人想不到。

已经进入成熟期的香蕉价格低得惊人，而处在最佳销售期的香蕉在去年一般每斤的价格在 8 角钱左右，而现在只能卖 4 角，扣除中间人每斤 2 分钱的提成，蕉农真正卖出的价格只有 3 角 8 分钱。

卢校珠是南宁西乡塘区坛洛镇的香蕉种植户，去年因为香蕉的价格好，夫妇俩拿出全部家当投入 8 万多元，种植了 30 多亩的香蕉。由于投入的增加以及有着多年的香蕉种植经验，2009 年家里的香蕉喜获丰收。往年（每棵树）30 斤到 40 斤一串，现在（每棵树）就 60 斤到 70 斤一串，差不多增产一倍。

为了使香蕉能够在收割的时节快速从田里运出，卖个好价钱，卢校珠夫妇不久前还专门花费了 3.4 万元，买了辆小货车。因为他们对于 2009 年的收入有着更多的期盼。30 多亩（香蕉），大概能赚个 8 万元到 10 万元左右。

正当卢校珠夫妻俩沉浸在丰收的喜悦中时，2009 年 9 月，卢校珠从稀少的香蕉收购商的数量上，看到了 2009 年香蕉行情出现的危机。

“价格低是对我们最大的打击，辛苦多少年，钱都投出去了，现在收不回来，这样大的打击，我们承受不了。”

在卢校珠种植的香蕉园，已经成熟的香蕉成片地倒在地里，因为没有经销商来收购，地上的香蕉已经没人打理。

“（这片地）等于放弃了，早就放弃了，都没心情管了，心情不好怎么管。”对于 2009 年种植香蕉出现的这种行情，卢校珠夫妇显得非常痛心也非常无奈。“心里很难受，那明年的投资就没有了，香蕉卖不出去，2009 年都亏本了，明年就没有投资了。”

卢校珠夫妇算了一笔账，一亩地种植香蕉 120 株，他们租地花费了 750 元，树苗 84 元，肥料 1360 元，水电农药费用 240 元，防寒袋、绳索为 120 元，也就是说种植一亩香蕉的成本一般在 2500 多元

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

左右，而卢校珠一家因为已经成熟的 20 亩香蕉基本上血本无归，2009 年预计要亏损 7 万多元。

广西 2009 年香蕉大丰收，但蕉农们非但没增收，反倒损失惨重。因为数十万吨的香蕉卖不出去，价格跌到了地板价，甚至只能眼睁睁看着香蕉烂在地里。这样的情形的确很反常。

“谷贱伤农”也是囚徒困境的一个经典问题：在丰收的年份，农民的收入反而减少了。当粮食大幅增产后，农民为了卖掉手中的粮食，只能竞相降价。由于粮食需求缺少弹性，只有在农民大幅降低粮价后才能将手中的粮食卖出，这就意味着，在粮食丰收时往往粮价要大幅下跌。如果粮价下跌的百分比超过粮食增产的百分比，就会出现增产不增收甚至减收的状况。所以一些聪明的农民在博弈时，往往会选择人无我有、人有我优、人优我转的种植策略。

旅客困境：聪明反被聪明误

博弈论告诉人们怎样变得更“聪明”，如何判断人与人之间的利益关系和做出对自己最有利的选择，但恰恰是这个教人“聪明”的学问却告诫大家，做人不能太“精明”了，否则得不偿失，聪明反被聪明误，弄巧成拙。

经常乘飞机的朋友会发现，托运的行李会不翼而飞或者里面有些易损的物品遭到损坏，这是一个很麻烦的事情，就要向航空公司进行索赔，航空公司一般是根据实际价格给予赔付的，但有时某些物品的价值不容易估算，但物件又不大，一个小东西，那怎么办呢？

有两个出去旅行的女孩，A 和 B，她们互不认识，各自在景德镇同一个瓷器店购买了一个一模一样的瓷器，当她们从上海浦东国际机场出来后，发现她们托运的行李中的瓷器可能由于运输途中的意外而遭到损坏，于是，她们随即向航空公司提出索赔。因为物品没有发票等证明价格的凭证，于是航空公司内部评估人员约摸估算出价值应该

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

在 1000 元以内。但是航空公司并无法确切地知道该瓷器的价格，于是，航空公司分别告诉这两位漂亮的小姐，让她们把该瓷器当时购买的价格分别写下来，然后告诉航空公司。

航空公司认为，如果这两个小姐都是诚实可信的老实人的话，那么她们写下来的价格应该是一样，如果不一样的话，则必然有人说谎。而说谎的人总是为了能获得更多的赔偿，所以可以认为申报的瓷器价格较低的那个小姐应该相对更加可信，并会采用两个中较低的那个价格作为赔偿金额，同时会给予那个给出更低价格的诚实小姐以价值 200 元的奖励。

这时，两个小姐各自心里就要想了，航空公司认为这个瓷器价值在 1000 元以内，而且如果自己给出的损失价格比另一个人低的话，就可以额外再得到 200 元，而瓷器的真实价格是 888 元。

A 想了，航空公司不知道具体价格，那么 B 肯定会认为多报损失多得益，只要不超过 1000 元即可，那么那个最有可能报的价格是 900 元到 1000 元之间的某一个价格。A 心想就报 890 元，这样航空公司肯定认为我是诚实的好姑娘，奖励我 200 元，这样我实际就可以获得 1090 元。

而 B 也想了，有句话说得好，人不犯我，我不犯人；人若犯我，我必犯人。她既然算计我，要写 890 元，我也要报复。所以，我就填 888 元原价。

而 A 也不是吃素的，估计她会算到我要写 890 元，她可能就填真实价格了，我要来个更绝的，我来个以退为攻的战略，我填 880 元，低于真实价格，这下她肯定想不到了吧！

我们都知道，下棋、计谋之类的东西关键是要能算得比对手更远，于是这两个极其精明的人相互算计，最后，她们可能都会填 689 元，她们都认为，原价是 888 元，而自己填 689 元肯定是最低了，加上奖励的 200 元，就是 889 元，还能赚 1 元。

这两个人算计别人的本事是旗鼓相当的，她们都暗自为自己最终填了 689 元而感到兴奋不已。最后，航空公司收到她们的损失申报，发现两个人都填了 689 元，料想这两个人都是诚实守信的好姑娘，航

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

空公司本来预算的 2198 元的赔偿金现在只要赔偿 1378 元了。

结果是，两个人各自只能拿到 689 元，还不足以弥补瓷器本来的损失呢！本来她们俩可以商量好都填 1000 元，这样她们各自都可以拿到 1000 元的赔偿金，而就是因为互相都要算计对方，要拿得比对方多，最后搞得大家都得不偿失。这个就是著名的“旅行者困境”博弈模型。

这个模型告诉我们一个博弈思想，做人不能够过于“精明”，太精明的人未必是真的聪明，有时精明过头往往会变得更糟糕。当然现实生活中未必会出现这种超级精明的人，可以算到几十步以外，而做出自认为最终的最优策略。可能人们往往只能算计到中间某个价格，不至于会这么低，但道理是一样的。

其实，许多人、许多企业，乃至许多国家，都曾经深陷囚徒困境而无法自拔。

降价困境：集体自杀的价格大战

小罗在市里一条步行街上开了一间书店，开张三个月后，生意还算不错。可惜好景不长，一个姓裴的商人很快就在街角也开了一间书店，一份生意两家做，自然就没有当初那么赚钱了。小罗气得直跳脚，发誓一定要让对方生意做不下去。他很快就想出了一个吸引顾客的办法：打折。小罗书店的玻璃上贴出了一张宣传单：本店图书除教材外，一律八五折！这之后，书店的生意果然红火了几天，不过裴某也很快想出了对策：本店图书一律八折。小罗一狠心，又贴出了告示：本店部分图书七五折，凡购书满百元者赠送精美礼品！就这样，两家书店打起了“价格战”，两个老板见到对方眼睛就冒火。两个月后，小罗拿起计算器一算账才发现，两个月来，劳心劳力却利润微薄，几乎成了赔本买卖。

可想而知，他的对手也好不到哪里去，这样争相压价，必定两败俱伤。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

再比如，格兰仕与美的就小家电收购一事曾大打口水战，引起一段同城恩怨。说起两家的恩怨，可谓源远流长，当年格兰仕进军空调行业时宣布要做中国空调的制造大王，而空调恰恰是顺德空调行业老大美的的拳头产业；同样，美的小家电也进入了微波炉领域，并且做到了全国市场第二，紧跟在格兰仕之后，而微波炉也是格兰仕的核心产业。两家都把对方进入自己的核心产业领域看做是对自己的侵犯。于是，仇恨就此形成。其实，不光是格兰仕与美的之间互相视为仇敌，同在顺德的万家乐和万和之间亦常常兵戈相见。青岛的海尔和海信之间、合肥的美菱和荣事达之间，都发生过类似的不惜代价、不择手段，必欲除之而后快的恶性竞争。

20 世纪 90 年代中后期，彩电行业燃起价格大战的烽火。首先发难的是四川长虹，康佳、创维紧随其后。1996 年，长虹再次降价，国内数家大彩电摇旗呐喊，把国外几大品牌的彩电几乎赶出了中国市场；到 1998 年，长虹的市场占有率已经达到了 35%，距离市场寡头已经相差不远。从中我们看出，在这一轮价格大战中，长虹是最大的获益者，但也由此陷入了博弈论中的“囚徒困境”，既然降价能够获利，你能够降，我为什么就不能降，于是大家就一起降。此后，彩电价格一路狂跌，行业整体利润下降到只有 1%～5%之间，也就是说厂家卖一台 1000 元左右 21 寸的彩电，除去各种成本，大概就赚 20 元钱左右。价格大战大大降低了行业的整体利润。彩电行业成为夕阳行业。

这样的事件，让已经“跨世纪”的我们仍然感到遗憾。它给人们的启示是：价格大战不是企业制胜的法宝，而是伤害竞争各方的双刃剑。

房价困境：屡调屡涨的房价

2007 年，政府工作报告以较长篇幅单独提到了促进房地产业持续健康发展的问题。报告指出：今年要加强房价监管和调控，抑制房地产价格过快上涨，保持合理的价格水平。此外，还要形成具有中国

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

特色的住房建设和消费模式；解决低收入家庭住房问题；规范房地产市场秩序。

从2003年4月121号文件拉响调控警报开始，到2008年年末房地产救市政策的出台，这期间历经多次房地产调控。但我们看到2007年到2009年，房屋价格却疯狂地上涨，北京四环内没有2万元/平方米的房子了。

2010年1月21日，具有央企背景的中海地产在与万科、保利等十多家开发商经过激烈较量后，以59.7亿的价格斩获北京丰台区花乡六圈村A幅居住用地，一举刷新了去年由大龙地产创下的50.5亿的北京土地成交总价纪录，成为北京的新晋“地王”。

2010年3月17日北京共出让6宗地块，成交总价达143.5亿元。上午，远洋地产旗下子公司以40.8亿元竞得大望京1号地，楼面价达2.75万元/平方米，被认为是北京市场上新的“单价地王”。下午，这一纪录被刷新。中国兵器装备集团公司旗下北京世博宏业房地产开发有限公司，以17.6亿元的总价竞得海淀区东升乡地块，楼面价2.90万元/平方米。

尽管“国四条”、“国十一条”相继出台，政府相关部门也在信贷、土地出让金交纳等方面收紧了政策，但各大房地产企业争夺地王的热情却丝毫没有减退：在刚刚过去的不到半个月时间里，北京又有多宗带有“地王”标签的土地成交，一次次改写着土地市场的价格纪录，也一次次刺激着公众的神经。

中国的房地产市场已经步入了一个屡调屡涨的怪圈，只要政府一“调控”，房价就会持续上涨。

在中国，房地产行业是与国民经济高度关联的产业，占GDP的6.6%和四分之一投资，与房地产直接相关的产业达到60个。所以很多地方政府都热衷于房地产开发。一些政府官员在招商时卖力地推销本地的房地产项目。他们并不讳言，房地产对于本地经济发展的重要性，差不多房地产收入是地方政府能够轻松获得的第一桶金，也是最大的一桶金。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

2008年10月14日，杭州出台促进房地产年市场发展的政策，涵盖24项内容，力度创下近期地方政府之最。河北、沈阳等地采取了提高住房公积金贷款上限和提高普通住宅的界定标准，减少住宅交易契税等措施；长沙市政府启动了经济适用房从实物配租变成明补的货币补贴政策等。河南省此次出台的政策包括：各商业银行可对首套商品房购买者实行最优惠利率；凡是购买首套经适房的，将免除房地产交易契税；购买首套普通商品房可按一定比例减免房地产交易契税；今后购买首套自住商品房申请住房公积金贷款的，首付房款比例由目前的30%调减为20%；最高贷款额度根据各市房价情况适当提高，贷款期限可延长到20年至30年；对于住房公积金，只要交付人购买住房不出省，就可异地申请住房公积金贷款买房。

南京市国土局“采取有效措施促进土地市场平稳发展”，将出让的土地规模从原先的200亩左右降低到100亩以下，并将土地出让金付款期限延长到一年。这在楼市顿时引起轩然大波，被业内普遍认为是政府“救市”的一大举动。

或调高“普通住宅”标准，降低契税额度；或减少土地出让量；或制造“房价继续上扬”舆论；再或是降低住房公积金贷款门槛和提高贷款标准，把潜在购房人群变成现实消费者等等。地方政府“救市”出发点几近异口同声，众口一词，即“关注民生”、“扩大内需”、“激活房市”。

个别地方政府所谓的“救市”，与其谓之“救市”毋宁谓之“救己”——救地方财政收入，救GDP数字，救形象工程。

2008年7月24日，上海市政府公布了上半年GDP数据是6530.73亿！这个数字比去年同期增长了10.3%，但还是低于国家10.4%的平均水平。多年来上海一直是全国经济的排头兵，这一罕见现象立即引起广泛关注。

以往房地产是拉动上海GDP上涨的功臣，2008年却拖了GDP的后腿。2008年上半年上海房地产开发投资低位运行，完成投资643.3亿元，增长有限为3.8%，增幅回落了2.4个百分点。上半年全市实

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

现商品房销售面积 1228.91 万平方米，比 2007 年同期下降 18.5%，同时新建住宅销售面积 1070.3 万平方米，下降 22.4%。

一路飙升的上海房价 2008 年上半年也变得温和起来，商品住宅价格涨幅趋于平稳。从环比指数看，除 2 月环比下降 0.1%外，3 月和 5 月为持平，只有 1 月、4 月和 6 月环比小幅上涨，分别上涨 0.2%、0.1%和 0.1%。上半年累计环比上涨 0.4%。从同比指数看，涨幅呈现逐月回落走势，上半年累计同比上涨 9.7%。据对样本楼盘销售价格的跟踪监测，各月价格环比持平的楼盘所占比重均超过 90%，6 月份达到 96.9%。

房地产业，尤其是住房房地产业在上海国民经济中的重要性正在减弱，房地产投资对上海 GDP 的拉动作用减小了。

房地产低迷的销售已经影响到了地方财政和 GDP 增长。地方政府救市政策频繁出台，希望推动房地产市场回暖。事实上，地方政府已经成为楼市高烧不退、楼价节节攀升背后的最大推手。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

放弃合作者：无奈的生存抉择

活路就是比对手跑得快

两个人一起去山里面游玩，结果遇到了一只熊，他们都十分害怕。其中的一个人弯腰下去把鞋带系好，做好逃跑的准备，另一个人对他说："你这样是没有用的，你不可能跑得比熊快。"那个准备跑的人回答说："我不需要跑得比熊快，我只要跑得比你快就行了。"

这个故事告诉我们：当身处于别无选择的境地时，我们只有力争比对手跑得快，才能让自己获得"囚徒困境"下可能最好的结局。

在这个"朋友和熊"的故事里面，那个准备逃跑的人面临的选择有以下几个：选择 A——不逃跑，被熊吃掉；选择 B——逃跑，被熊吃掉；选择 C——逃跑，得以生还。在这些选择里面，如果选择逃跑，会有生还的机会，而他的朋友也有同样的几个选择。对于选择逃跑的人来说，只要他选择了逃跑，就会有生还的机会，若他的朋友选择不逃跑，生还的机会自然属于他；朋友选择逃跑，就需要一个附加的条件——他跑得比自己的朋友快，这样才会生还。所以，在这一博弈过程中，他只有用"相对速度"才能够求得生存。

在这里，我们姑且不要去谈论道义上的问题。在残酷的生存竞争中，知道谁是你真正的竞争对手非常关键。有时候你干得不一定比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

“敌人”好，但至少要比同事强。今天与昨天相比，我们很容易满足，因为我们可以看到自己的进步，这是必要的。但我们还要同别人比，看看自己的相对速度。

很多时候，我们心里会想：我已经努力改进了，也取得了不小的进步，可以放松一下了。自己与自己的过去比，是完全应该和必要的，我们应该看到自己的进步，坚定自己前行的信心，但是请别忘了，还要抬头看看四周：他们干得怎么样，是否跑得比我快，有没有值得我学习的地方？

我们知道，故事中系鞋带的人，他的绝对速度并不重要，相对速度却很关键，他只要跑得比朋友快，就不会葬身熊腹。在这个世界上，我们要想确定自己的位置，必须采用参照物，人都是在比较中生存的。换句话说，就如同我们一群人后边追着一群狼，只要你跑不过别人，倒霉的就是你，尽管你已然跑出了自己最好的成绩，也只能在狼嘴中喃喃自语：“我死而无憾了。”生存、发展的机会是有限的，往往会有一大群人去拼抢，你只尽力是不够的。要优秀，就要比别人跑得快！

放弃合作者是因为利益使然

齐桓公晚年宠信三位亲信：竖刁、易牙、卫开方。竖刁是齐桓公最亲信的宦官。他原先不是宦官，是为了能贴身服侍桓公自愿做了宫刑。易牙是一位精于烹饪的专家。有一天，齐桓公说：“我什么美食都吃过，只没有吃过人肉。”当天晚上，易牙就送给齐桓公一盘蒸肉，异常鲜美。齐桓公十分赞赏他，易牙说：“这是我3岁儿子的肉，我听说忠臣不顾惜他的家人，所以把儿子奉献给国君。”

卫开方是卫国的贵族，追随齐桓公15年，父亲去世都没有回家奔丧。对这三位人物所表演的一脸忠贞，齐桓公十分感动。但管仲说，如果连自己的身体、儿女、父母都不爱的人，不可能去爱别人。

齐桓公一生都在管仲指导之下，只有这件事他十分不以为然。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两年后，即公元前643年，齐桓公病重，不能起床。竖刁、易牙发现齐桓公没有利用价值，效忠已不能带来利益，于是决定杀掉太子姜昭，拥立齐桓公的另一个儿子姜无亏，这样他们就可以顺理成章地继续得到宠信。他们下令禁止任何人出入寝宫，可是齐桓公仍然不死，于是易牙等人非常生气，不让人与齐桓公接近，把齐桓公饿死了。

孔子说："人心比山川还要险恶，知人比知天还难。天还有春秋冬夏和早晚，可人呢，表面看上去却很平静，但内心世界却包得严严实实，深藏不露，谁又能究其根底呢？"

有时候，好人也会在利害关头表现出他的恶。例如有人为了升迁，不惜设下圈套打击其他竞争对手；有人为了生存，不惜在利害关头出卖朋友；有人走投无路，于是行骗行抢……比如说，有时欺骗我们的恰恰是我们的好朋友。

于是，有人感慨世态炎凉，其实完全没必要。因为整个世界上所有人实际上都处于一场博弈之中，每个人的行为表现必定都有他的目的，都要符合自己的利益原则。你希望别人是好的，其实也是希望对自己好，因为对有的人，每个人的评价不一样，即使你身边的朋友，大家也都褒贬不一，因为从别人身上得到好处或利益的人，人们就会说他好，得不到利益或损害了自己的利益，也许因为嫉妒或伤害而贬低对方，这些都是正常的。

囚徒困境之所以会出现，是因为在这种博弈模型中，每个局中人都以利益为第一参考因素。利益因素是人的本性，每一个人在博弈过程中都是自私的，有时甚至为了自己的私利而不惜一切代价，有句俗话叫"为达目的，不择手段"，说的就是这个意思。正是因为人的自私性，所以会在诸多事情上遇到囚徒困境的难题。因为每个人在涉及利益的根本问题时，往往不考虑别人，只考虑自己。人性对自己的考虑有时会冲出道德的底线，甚至让我们震惊。

武则天虽然是唐太宗李世民的才人，因其美貌可人深得太子李治

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的欢心。但在唐太宗临死之际，不得不到感业寺做了尼姑。唐太宗死后三年，王皇后与萧淑妃争风吃醋，皇后想借武则天的魅力扳倒萧淑妃，所以便劝唐高宗李治把武则天再度接回宫里。

王皇后接武则天回宫也是为了自己的私利，她与萧淑妃的博弈中，谁也不肯与对方合作，以至于到了必须要把一方扳倒的局面，而此时的武则天成了王皇后博弈的一颗棋子。武则天既然参加到游戏之中，以她的个性，绝不甘居于人下。于是成了这场宫廷博弈的局中人之一。

武则天聪明伶俐，对王皇后谦卑有礼，对唐高宗百般逢迎，不久被封为昭仪。王皇后想挤掉萧淑妃的意图很快也就实现了。但是，武昭仪既已扳倒了一个萧妃，接下来的一个目标便要扳倒王皇后了。为了扳倒王皇后，武则天可谓费尽心机，最后竟以自己亲生女儿的性命做赌注，来达到自己的目的。

王皇后性情暴躁，对宫女们要求严厉。其母亲柳氏因贵为皇后之母，出入后宫毫不顾忌礼节，因此宫女们多有怨言。而武则天又总是乘机笼络王皇后的侍者，使这些侍者向武则天靠拢。宫人甘做武氏耳目爪牙，王皇后的一举一动便都在武昭仪的掌握之中。无奈不论武则天怎样巧舌如簧，夸大皇后过错，劝高宗废掉王皇后，唐高宗始终不肯听从。因为唐高宗虽不喜欢王皇后，但绝无废后念头。机敏的武则天开始明白，劝说高宗废后是不明智的，必须让他亲自作出决定。

公元 654 年，武昭仪怀胎十月，满望生个儿子好继大统，不料生下的竟是个女儿。大失所望之后，武昭仪忽然想出了一个让唐高宗自己下决心废掉王皇后的计策来。

一日，武氏在宫中闲坐，忽闻皇后驾到，便叫过宫女密嘱数语，自己闪入侧室躲起来。王皇后见武氏不在，便坐下等候，蓦地听床上婴儿啼哭，就抱起来哄了一阵，待婴儿又睡着后才放回床上，离宫回到自己住处。

武则天见皇后已回，就从侧室出来，偷偷走到床前，咬牙将女儿掐死。

唐高宗每日退朝，必至武氏处谈情。不一会儿，便有使者来报皇

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

帝驾临。武氏与平日一样，采花恭迎，谈笑献媚。过了一会儿，唐高宗对着床问武氏："女儿还在熟睡?"武氏故意回答说："熟睡已多时，现在该让她醒过来了。"便令侍女去抱过来。

那侍女启被一瞧，吓得半晌说不出话来。武氏故意催促："莫非还是熟睡？赶快抱起便醒了！"那侍女才说了个"不"字，武氏故意装作不解，自己前去抱孩子，手还未碰及女婴，口中却已号哭起来。

唐高宗被弄得莫名其妙，走近床去仔细察看，才知道那活泼泼的宝贝女儿已变作一个死孩子，高宗难过得泪流满面。

武氏故意哭着问侍女道："我往御花园采花，不过片刻工夫，好好的一个女孩，怎会被闷死？莫非你们与我有仇，害死我女儿吗?"

众侍女慌忙跪下，齐称不敢。

武氏又道："你等若都是好人，难道有鬼来谋命吗?"

众侍女这才恍然大悟，一片声道："只有正宫娘娘到此来过，婴儿啼哭时她还抱起来哄逗了一会儿。小孩没声息时她才走。"

武氏顿时哭得泪人儿一般，慨叹自己命苦。唐高宗却已坚信王皇后下毒手谋杀了自己的亲生女儿，断然决定废后。这时，武氏又故意说："废后是件大事，陛下不可随便决定，尚须与大臣们好好商议。王皇后只是对妾不满，宁可逐妾也不能废后呀！"

然而，唐高宗自己推断的事，哪是他人可劝回的呢？他对武氏说："朕意已决，卿勿再言！"

武氏表面一片茫然，内心却通明剔透、无比高兴……

中国是一个最重视伦理道德的国家，儒家一贯提倡父慈子孝、兄友弟悌，甚至还要扩展到政治领域，便是"忠"。历史统治者也大多标榜以孝治国，有的皇帝谥号之前总要加个"孝"字，如孝武帝等。可是，这种道德说教在利益面前，有时显得苍白无力。

因利而制权

以前，有一个出海打鱼的好手，他听说最近市场上墨鱼的价格最

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

贵，就发誓这次出海只打墨鱼。然而很不幸，这次他遇到的全是螃蟹，渔夫很失望地空手而归。当他上岸后才知道螃蟹的价格比墨鱼还要贵很多。于是，第二次出海他发誓只打螃蟹，可是他遇到的只有墨鱼，渔夫又一次空手而归。第三次出海前，他再次发誓这次不管是螃蟹还是墨鱼都要，但是，他遇到的只是一些马鲛鱼，渔夫第三次失望地空手而归。可怜的渔夫没有等到第四次出海，就已经在饥寒交迫中离开了人世。

如果把阴晴不定的大海比做一个囚徒的话，那渔夫就是陷入囚徒困境的另一个囚徒。在他不知道大海会选哪种鱼作为他的捕获对象时，渔夫的唯一选择就是大海提供什么，他就捕什么。作为一名管理者，你也许经常会陷入进退两难的囚徒困境，为了在困境中作出明智的决策，就需要懂得应变的学问，做到“因利而制权”，伺机而动，以变制变，只有这样你才能让自己有更大的发展。

在一家大公司的 CEO 招聘会上，有 200 多人落选，只有一个人被相中了。这家公司为了考察应聘者的随机应变能力，出了这样一道题：如果在一个下大雨的晚上，你下班开车路过一个车站，看见车站里有 3 个人，一个人是曾经救过你命的医生，一个是生命垂危的病人，一个是你心爱的人，请问，在你的车只能坐两个人的情况下，你会选择谁来坐你的车？

在那些应聘者当中，有的人说选病人，先把病人送进医院再说；有的人选择医生，因为这位医生曾经救过他的命，把医生送到医院再叫救护车救那个病人；有的人选心爱的人……结果被考官们一一否定了。直到有个年轻人进门后，仔细地看了看题，然后抬起头自信地说：“我会把车交给医生，让他送病人去医院抢救，至于我，会陪着心爱的人一起等车。”考官们听后，露出了满意的笑容，这个年轻人被录取了。

变，是事物的本质特征。面对瞬息万变的社会，聪明的领导者有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三种态度：一是以不变应万变。如果没有实力的支撑，不是出于策略的考虑，这是一种最消极的态度。二是以变应变。这种态度其实也只能算作无奈的选择。比如说人家拿出了新产品，你跟在后面来个“东施效颦”；人家降价了，你也来个大甩卖，变来变去始终是被动应付，在这种情况下不被拖垮就已经很不错了，新局面是难以看到的。三是以变制变。一个“制”字，情况大不一样，而它所反映出来的是一种主动进取的精神，是一种度势控变的能力，它将变动变成了一种机遇，在变中获得新的发展。

一个成功管理者的博弈智慧就在于面对混沌的局面，无序的竞争，以变制变，从而为企业带来更多成功的机会。

面对瞬息万变的社会，管理企业、搏击商海的领导者要想在竞争中过得顺心，就必须具有灵活应变的能力。只有灵活应变、全面兼顾，才能掌握主动权，这是一种经营之道，更是一种博弈之道。

为了在困境中作出明智的决策，企业经营管理者就要懂得应变的学问，要根据实际情况合理安排。只有做到“因利而制企”，及时针对市场的变化做出调整，以变制变，才能让企业有更大的发展。

怀疑不如信任

乐羊是战国时期的一个名人，他才华出众，品德高尚，但身为人臣，乐羊也时常遭遇“囚徒困境”的难题。

一次，将军乐羊奉魏文侯之命出兵讨伐中山国，而这时乐舒在中山国做官，乐舒是乐羊的儿子。两国交战，中山国利用乐羊之子，想迫使魏国退兵。为了能够争取民心，乐羊就对中山国采取了围而不攻的策略。

当消息传到魏国的时候，一些官员便纷纷向魏文侯告状，称乐羊之所以围而不攻，是为了保护他的儿子。魏文侯听了之后，并没有直接相信官员的谣言，而是立刻决定做两件事：派人到前线慰问部队；为乐羊将军修建新的住宅。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

被围困已久的中山国国君眼看着已经没有突破敌人的方法了，只好杀死了乐舒，煮成肉羹，送给乐羊。乐羊说："乐舒帮昏君做事，死如粪土。"随即下令攻城，中山国灭，国君自杀。

乐羊得胜回朝后，还为自己的所作所为感到沾沾自喜。文侯命人拿来了两只箱子，让乐羊看。乐羊打开之后，发现全是揭发他围城不攻的奏章。乐羊什么都明白了，激动地对文侯说："没有大王的明察和气度，不但破不了中山国，我乐羊早成为刀下之鬼了。攻下中山国并非我的功劳，大王排除各种杂音，彻底相信我，因此这份得胜的功劳应当算在大王您的头上！"

魏文侯高兴地对乐羊说："既然我派你去攻打中山国，支持你、相信你那是必然的，无论怎样，这次能够攻下中山国你的功劳是无人可比的。"

随后，魏文侯重赏了乐羊。

从这个故事之中我们可以看出乐羊和魏文侯两人之间的博弈关系，先看乐羊，他受了魏文侯的重托攻打中山国，而刚好他的儿子在中山国，这里就需要乐羊对彼此利益的权衡了，最好的选择就是攻打中山国，因为只有这样才能保全自己的利益，这也是最好的结局。再看魏文侯，他派乐羊讨伐中山国时，正好乐羊的儿子在中山国做官，而在这种情况下有许多人纷纷告他的状，如果魏文侯听信了他人的状告，把乐羊治罪，就会影响他工作积极性和创造性的发挥，是得不偿失的。所以，魏文侯没有这么做，而是充分信任乐羊，皆大欢喜。

因此，领导者要信任下属，所谓疑人不用，用人不疑。信任下属才能够发挥出他们的智慧产生意想不到的效果。只要领导的动机是纯正、真诚的，那么其下属肯定会报之以礼，待之以诚的。不然的话，即使是有大才也会被湮灭。

前线士兵为什么不选择逃跑

一旦陷入"囚徒困境"，任何一方都无法独善其身，即使双方都

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

有一致意愿，也很难达成合作。从一个故事的角度，我们会为两个囚徒不能合作而遗憾，然而在现实生活中，我们都巴不得他们互相指认，否则罪犯就逃脱了法律制裁。商家如果通过合谋控制物价，我们的生活水平就要打折扣。有一利必有一弊，其实我们完全可以把囚徒困境作为自己的一种行为策略。

现在我们做个假设，你正作为一名士兵身处第一次世界大战的战场。在战场上你遇到了敌军。假设你们都不怎么爱国，那么活命是你们的最高目标。

在战斗打响时，避免成为炮灰的最好办法就是自己逃跑，而其他人留下来战斗。

当然，假如你这边的其他人也跟着逃跑，那么你的逃跑就更显得明智了，因为当敌军打到你们这边时，你一定不希望只剩下自己在战斗。

因此，不管其他人怎么做，逃跑都是你所能采取的最佳策略。但是，假如你这边的所有人都逃跑，那么你们大概只有全军覆没。在这种情况下，类似囚徒困境的“懦夫困境”就出现了。

假如你这边的每个人都逃跑，敌军就很容易把你们一举擒获并加以歼灭。因此，与其每个人都逃跑，不如每个人都留下来更有利。

就个人而言，懦弱一点比较有利；就团体而言，勇敢一点对大家都好。部队自有打破这个懦夫困境的方法，古罗马就有这样的军规，军队排成直线向前推进的时候，任何士兵，只要发现自己身边的士兵开始落后，就要立即处死这个临阵脱逃者。为使这个规定更可靠，未能处死临阵脱逃者的士兵也会被判处死刑。这么一来，战斗打响的时候，每个士兵都勇猛地冲锋陷阵，“懦夫困境”也就不攻自破了，正所谓“大棒之下无懦夫”。

罗马军队这一军规的精神直到今天仍然存在于西点军校的荣誉准则之中。该校的考试无人监考，作弊属于重大过失，作弊者会被立即开除。不过，由于学生们不愿意“告发”自己的同学，学校规定，发现作弊而未能及时告发，同样违反荣誉准则，也会被开除。因此，一旦发现有人违反荣誉准则，学生们就会举报，因为他们不想由于自己

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

保持缄默而成为违规者的同伙。与此同理，各国刑法也将未能举报罪行者与罪犯同论。

真正的自利是前瞻性的

秋天，当你见到雁群为过冬而朝南方，以“V”字形飞行时，你也许想到某种科学论点可以说明它们如此飞行的原因。当每一只鸟展翅拍打时，造成其他的鸟立刻跟进，整个鸟群抬升。借着“V”字队形，整个鸟群比每只鸟单飞时，至少增加了71%的飞升能力。

当一只大雁掉队时，它立刻感到独自飞行时的迟缓、拖拉与吃力，所以很快又回到队形中，继续利用前一只鸟所造成的浮力。

当领队的鸟疲倦了，它会退到侧翼，另一只大雁则接替它飞在队形的最前端。这些雁定期变换领导者，因为为首的雁在前头开路，能帮助它左右两边的雁造成局部的真空。科学家曾在风洞试验中发现，成群的雁以V字形飞行，比一只雁单独飞行能多飞12%的距离。

布莱克说过：“没有一只鸟会升得太高，如果它只用自己的翅膀飞升。”人类也是一样，如果懂得跟同伴合作而不是彼此争斗的话，往往能飞得更高、更远，而且更快。

一位没有双腿的男子，遇见了一位盲人，就向这位盲人提议，两人联合起来，可以给双方带来莫大的好处。他对盲人说：“你让我趴到你的背上去，这样我可以利用你的腿，而你可以利用我的眼睛。我们两人合作，做起事来可以更快一点。”

不幸的是，许多年轻人没有这位缺腿男子的远见，他们被灌输了垃圾式的思想，那就是必须践踏别人、糟蹋别人、利用别人才能达到高峰。这些问题值得每个人、每个企业深思。与此类似的是邦尼人力定律：“1个人1分钟可以挖1个洞，60个人1秒钟挖不了1个洞。”

在人与人的合作中，如果每个人的能量都为1，那么10个人的能量可能比10大，也可能比1还小。因为人的合作更像方向各异的能量，互相叠加时自然事半功倍，相互抵触时则一事无成，他并不是静

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

止不变的，所以人与人的合作不是力气的简单相加，其中的关系要微妙和复杂得多。

合作与如何合作是两个不同的问题。企业里常会有一些嫉妒别人成就与杰出表现的人，他们天天想尽办法进行破坏与打压。如果企业不把这种人除去，长此以往，组织里就只剩下一群互相牵制、毫无生产力的“螃蟹”。

人有时候需要一种合作的大度，尽管人都是“自利”的，但对于一个真正聪明的人，“自利”具有前瞻性，能看到事物发展的趋势和后果。

2004 年 2 月下旬，成都国美单方面大幅降低格力空调售价，3 月 9 日国美总部下发“关于清理格力空调库存的紧急通知”，格力于 3 月 10 日 12 时开始将产品全线撤出成都国美的 6 个卖场。从此，拉开了格力和国美冷战的序幕。格力通过和其他渠道商的合作，以及自身渠道（格力专卖店为主）的建设，退出国美后的 2005 年格力电器的销售收入增长近 40%。2006 年格力电器上半年销售收入超过 123 亿元，空调内销增长 19.28%，外销增长 76.67%，实现净利润 310 亿元，较上年同期增长 15.41%。而国美由于丧失了格力这个供应渠道，连续几年销售额大幅度下跌。

从这个例子我们看出，国美与格力的单飞无疑不是明智之举，在这场博弈中，格力有了自建渠道也是迫不得已的行为，而国美则损失了一个品牌供应商，对自身而言自然不是利好。

随着社会地不断发展，个人之间，企业之间合作的案例不断增多。因为大家都明白，与人有效合作可以增强效率，降低成本并且提高双方的竞争力，从而实现一个正和博弈。在网络经济时代，通过有效合作以实现正和博弈已经成为一种生存方式。

在这个充满竞争的时代，生存变得越来越艰难，因此，我们更需要与别人合作。最能有效地运用合作法则的人生存得最久，而且这个法则适用于任何动物，任何领域。

一个人的才能和力量总是有限的，唯有合作，才能最高效地完成一项复杂的工作。没有同别人的合作，任何人都无法取得持久的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

成功。

在知识经济时代，竞争与合作已经成为不可逆转的大趋势，合作与团队精神变得空前重要，只有承认个人智能的局限性，懂得自我封闭的危害性，明确合作精神的重要性，才能有效地通过合作来弥补自身的不足，以达到单凭个人力量达不到的目的，成为博弈中的赢家。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第八章

公平博弈：多劳未必能多得

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

智者博弈：先动与后动

聪明人的成功经验

搭便车理论首先由美国博弈家曼柯·奥尔逊于 1965 年发表的《集体行动的逻辑：公共利益和团体理论》一书中提出。其基本含义是不付成本而坐享他人之利。

假如有一天过道灯坏了，你去换了一个灯泡，它在照亮了你的同时也照亮了你的邻居，虽然他们没有为此付费却得到了好处，那么对你来说，最平等的方法是让你的那些邻居们也为此付费。但你的邻居也许会告诉你他们宁愿让过道灯继续黑下去也不愿为此付费，尽管他们的本意并非如此，而是希望搭你的便车享受到免费的好处。但是，假如那个灯泡的市场售价是 50 元，会怎么样呢？100 元，或者是 10000 元呢？市场就这样趋近于失灵：假如没有任何外力作用，我们的过道灯多数都会黑掉。

社会中搭便车现象甚多，就目前的图书业而言，搭便车之风日甚。大量的跟风图书充斥市场，跟风人自己不费什么成本，便取得利润，出了《品三国》就出《品三国前传》，出了《水煮三国》就出了《水煮红楼》、《水煮梁山》等，出了《狼图腾》接着就出《狼道》、《狼性法则》等。因为这是最符合以最小的成本获取最大收益的经济学原则。能搭便车而不搭是一种资源地浪费，所以搭便车行为是符合

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

经济学原则的，符合帕累托效率的。帕累托效率认为几个事物的最佳处置是在不让其中任何一个变得更坏的情况下，而使自己变得更好，这种情况称为帕累托优化。搭便车恰恰是这样一种行为，聪明的一方搭了别人的便车，并利用别人的强势，凌驾于别人之上。

关注 IT 市场的人大多知道 CPU 生产的两大巨头，英特尔和 AMD。但经过对这两家企业的观察我们可以发现，每次 CPU 升级都是从 AMD 开始的。比方说英特尔从奔腾 III 升级至奔腾 IV，最先炒作概念的是 AMD，当 AMD 将最新设计的高速 CPU 的各类广告在市场上投放一两个月后，消费者对产品的认识和购买欲都已经被充分地调动起来时，英特尔才突然宣布推出自己的相似产品，来“帮助”AMD 收割广告的果实。在这场斗争中，胜利者是英特尔，因为在 CPU 市场中，英特尔不仅占据 70%以上的市场份额，拥有更强大的资金优势，最关键的是英特尔占据了消费者以及经销商心目中不可逾越的优势。在人们眼中，英特尔似乎永远是这个领域的领导者，因此，不论是 OEM 市场还是散件零售市场，英特尔都占据了天然优势。因此英特尔有把握让竞争对手先把市场预热后，再冲进来击败对手。

搭便车时弱者需要付出的成本很小，所获利润却与强者相差无几，因此往往是弱者跟强者之风，有时搭便车的弱者还可能会拖垮强者。英特尔和 AMD 的例子虽然特殊，但也符合帕累托效率，因为在此例中领先者虽然在竞争中失利（血本无归），但对市场竞争来说，这样的便车却有利于技术的进步，消费者得益会更多，使更多跟风企业变得更好。这当然是以领先者的成本付出为代价的，但相对于众多跟跑者收益的总和而言，还是有益的。这样的情况一般发生在实力相当的博弈者之间，是当一个企业用尽力气超过一个新的概念后，很多追随者会纷至沓来，虽然可能先出手的企业会赚得利润率最高时期的第一桶金，但由于需要支付高额的广告费用，受益更多的可能会是那些后来的追随者。一旦出现博弈各方实力相差悬殊的情况，弱小者虽然会得益，但其市场份额不足以挤倒领先者，不过如果众多后进者的力量联合起来，蚕食市场，其危险也是相当惊人的。比如当年的影碟机市场，最先开发出 VCD 的万燕公司由于开发成本耗尽了公司的资源而无力支撑宣传费用导致破产，被爱多搭了第一趟便车。而当爱多

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

千方百计把影碟机在国内炒热后，发现真正赚到钱的已不是自己了，但高昂的宣传成本却使得自己再无还手之力。结果自己最先创新，却被自己的策略打得一败涂地，而搭便车的则占领了市场，使爱多公司对市场望洋兴叹。

总结以上“聪明人”的成功经验，看来，搭便车的确是一种实用的生活智慧，值得人们好好学习。

等待比进攻更有效

前秦与东晋的淝水之战，是一场典型的小猪与大猪之间的博弈。东晋十六国时期，前秦在统一北方后，不断向南扩张，在攻占东晋梁、益（约今陕西南部及四川）二州后，继占襄阳、彭城等地，急欲灭亡东晋，统一天下。

秦建元十九年（晋太元八年，公元 383 年）七月，秦王苻坚自恃国强兵众，不听群臣劝阻，下诏伐晋，在政权所及范围内征兵调粮，并作如下部署：命丞相、征南大将军苻融督统步骑 25 万为前锋，直趋寿阳（今安徽寿县）；命幽州、冀州所征兵员向彭城（今江苏徐州）集结；命姚苌督梁、益之师，顺江而下；苻坚亲率主力大军由长安出发，经项城（今河南沈丘）趋寿阳。几路大军，合计约百余万人，“东西万里，水陆并进”，大有席卷江南，一举扫平东晋之势。

面对前秦军队的攻势，东晋也作了下列防御部署：丞相谢安居中调度；桓冲都督长江中游巴东、江陵等地武装力量，控扼上游；谢石为征讨大都督，谢玄为前锋都督，率北府兵八万赴淮南迎击秦军主力。

10 月 18 日，苻坚之弟苻融率秦前锋部队攻占寿阳，俘虏晋军守将徐元喜。与此同时，秦军慕容垂部攻占郧城（今湖北郧县）。奉命率水军驰援寿阳的胡彬在半路上得知寿阳已被苻融攻破，便退守硖石（今安徽凤台西南），等待与谢石、谢玄的大军会合。苻融又率军攻打硖石，结果惨败，晋军士气大振，乘胜直逼淝水东岸。

此时，苻坚登寿阳城头，望见晋军布阵严整，见城外八公山上，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于秋风中起伏的草木，以为是东晋之伏兵，始有惧色。由于秦军逼淝水而阵，晋军不得渡河，谢玄便派人至秦方要求秦军后撤一段距离，以便晋军渡河决战。苻坚心存幻想，企图待晋军半渡，一举战而胜之，所以答应了这个要求。不料，秦军此时已军心不稳，一听后撤的命令，便借机奔退，由此而不可遏止。朱序等人又在阵后大喊："秦军败矣。"秦军后队不明前方战情，均信以为真，于是争相奔溃，全线大乱。晋军乘势追杀，大获全胜，苻融战殁，苻坚狼狈逃归，损失惨重。淝水之战以后，北方重新陷入动荡纷乱的局面，苻坚在两年以后也被其他部落首领杀害。

淝水之战，前秦实力强大，东晋相对弱小，他们的博弈，是一种利益地分配如何达到均衡，而不是一场你死我活的斗争。前秦与东晋的淝水之战，是谁吃掉谁的问题，因此，被动消极地等待是不合时宜的。东晋能够取得胜利，一方面是博弈一方前秦的冒失，另一方面是靠东晋突破囚徒困境，主动选择最佳时机，把握了主动权。

如果仔细计算，双方的实力其实是相当的，与其说是以少胜多，不如说是一场综合实力旗鼓相当的博弈。

首先，从双方实际参战的力量对比看，史料声称前秦有百万之众，但作为一个刚刚从长期战乱中统一的北方政权，这里面史学家吹嘘的成分居多，即使有，苻坚也不可能举全国之兵伐晋，至少要留一些驻守各地重镇。

其次，从内部的凝聚力来说，前秦远远不如东晋。前秦的苻坚是一个难得的治国安邦之才，他花费了三十余年的时间统一了北方，初步实现了民族融合，因此，他急欲实现全国统一。但这时候，全国统一的条件还不成熟。

再次，从战略战术上说，战争之初，苻坚犯了轻敌的毛病；在寿阳一役中，当他看到敌军军容严整时，又犹豫不前，产生了畏敌情绪；而且派朱序劝降，无异放虎归山，将自己的虚实全部暴露在敌人面前；最后，听信敌人之言，盲目后退，自乱阵脚。

淝水之战，晋军的胜利与其说是凭借自己雄厚的实力，还不如说是前秦苻坚的冒失，使东晋政权又苟延残喘了几十年。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

刘备的老二哲学

东汉末年，曹操挟天子以令诸侯，势力很大；刘备虽为皇叔，却势单力薄，为防曹操谋害，不得不在住处后园种菜，亲自浇灌，以为韬晦之计。

这一天，刘备正在浇菜，曹操派人来请，他只得胆战心惊地与使者一同前往。来到曹府，曹操不动声色地对刘备说："在家做得大好事！"说者有意，听者有心，听完这句话刘备吓得面如土色，曹操又转口说："你学种菜，不容易。"这才使刘备稍稍放下心来。曹操说："刚才看见园内枝头上的梅子青青的，想起以前一件往事（即"望梅止渴"），今日见此梅，不可不赏，恰逢煮酒正熟，故邀你到小亭坐一会儿。"刘备听后心神方定。

二人来到小亭，只见已经摆好了各种酒器，盘内放置了青梅，于是就将青梅放在酒樽中煮起酒来了，二人对坐，开怀畅饮。酒至半酣，突然阴云密布，大雨将至，曹操大谈龙的品行，又将龙比做当世英雄，问刘备，请你说说当世英雄是谁，刘备装作胸无大志的样子，说了几个人，都被曹操否定。

曹操此时的主要目的是想探听刘备是否想称雄于世，于是说："夫英雄者，胸怀大志，腹有良谋，有包藏宇宙之机，吞吐天下之志者也。"刘备问，谁能当英雄呢？曹操单刀直入地说："当今天下英雄，只有你和我两个！"刘备一听，吃了一惊，手中拿的筷子也不知不觉地掉到地上。正巧突然下大雨，雷声大作，刘备灵机一动，从容地低下身拾起筷子，说是因为害怕打雷，才掉了筷子。曹操此时才放心地说："大丈夫也怕雷吗？"刘备说："连圣人对迅雷烈风也会失态，我还能不怕吗？"刘备经过这样的掩饰，使曹操认为自己是个胸无大志、胆小如鼠的庸人，曹操从此再也不怀疑刘备了。

后来，刘备终于得以东山再起，成就了一番伟业。

曹操"煮酒论英雄"时，刘备一文不名。如果刘备此时对自己的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

才华不加掩饰，势必会引起曹操的戒心甚至杀心。刘备的这种智谋，其实就是一种后发制人的策略。

这种后发制人的博弈策略又叫“老二哲学”。所谓“老二哲学”，就是不做第一，不做第三，只是紧紧跟在排名首位的后面做老二，先隐藏不动，储谋蓄势，瞄准机会再冲刺第一。或许是暂时不愿做“出头鸟”，或许是想挂在后面搭个便车，但最终没有一个人会甘居第二，甘于人后也只是个过渡。

生活中，很多人不懂得这种“老二哲学”，事事都抢争第一，以为抢先一步就一定能抓住别人抓不住的机会。事实证明，抢争第一的并不一定是最后的赢家。其中最典型的例子就是万燕最先做 VCD 生意，但后来钱都让步步高、爱多他们赚去了。当年万燕花了大把的钱，告诉消费者 VCD 是个好东西。直到市场培育好了，大家认可了 VCD 的好处时，步步高、爱多出手了：树立自己的品牌形象，完善自己的营销网络，再把价格降下去，一举成名！而为他人作嫁衣的万燕呢？在不知不觉中就销声匿迹了。

所谓螳螂捕蝉，黄雀在后。甘当老二、能当老二就是做黄雀。好多人特别是商界人士对此颇有感触。他们辛勤开拓市场，但到销售额一旦见好的时候，又生后顾之忧。为什么？因为这个时间必然有其他财大气粗之辈跟上，既后发制人，更以实力制人。某些经商大户对风险较大或无暇顾及的生意，先按兵不动，让其他小商人去开发，等到有利可图时，再迅速开发并取而代之。黄雀伏于螳螂之后的后发制人，虽有点胜之不武，但作为市场竞争中的一种手段，却没有违背商业道德，这就告诫我们，不论是在商场竞争中，还是在生活中的其他领域，如果你的实力并不那么雄厚，那还是甘当老二，以期后发制人才好。

当然学会做老二，并不是目的，而是一种博弈手段，真正的目的是为了成为老大。不积跬步，无以至千里；不积小流，无以成江海。学会做老二，是一种现实选择，是生存的需要。“先人一步”的前提是必须具备一定的实力，“老二哲学”并非无能，尤其是对那些自身实力还不算雄厚来说，“甘当老二”式的后发制人是一种谋略，是一种明智的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

大树底下好乘凉

烈日当头，为自己找到一棵乘凉的大树，可以避免很多不必要的挫折与烦恼。当然，如果你本身天资过人，勤奋有加，那你大可不必依靠他人，凭自己的努力获得成功。倘若你自认本领不强，同时又想减少挫折，那不妨找棵树靠靠，靠久了自然能够出头。很多成功人士都是如此。

晚清商人胡雪岩可以说是富可敌国，仔细研究一下他成功的秘密，很容易发现他获得惊人财富的原因，归根结底在于他找了两棵坚实的“大树”。

一个是王有龄，此人在他创业之初提供了很大的帮助。在地方上，胡雪岩依靠王有龄的权势，获得了大量的订单和机会，生意越做越大。

另一个则是左宗棠，左宗棠出自世家，以战功谋略闻名，权高位重。这使胡雪岩有了更加强有力的靠山。正是有了这两棵“大树”，胡雪岩才能驰骋商场，硕果累累。

不过，要找到一棵可以依靠的大树，并非轻而易举，因为虽然你看上了某个靠山，对方却不一定愿意提拔你、照顾你。你必须在和他往来之间，让他了解你的能力、上进心、人格、家世和忠诚，也就是说，要他能够信赖你！这就需要一个过程，而这一过程可能需要半年、一年，甚至更漫长，而你不仅要好好表现，还要在漫长的岁月中等待机会，应付“大树”对你的考验。

人生路上充满了艰辛坎坷，光靠一个人的努力有时显得势单力薄，难以面对。因此，找到一棵可以遮风避雨的“大树”，进可以攻，退可以守，有了坚实的后盾取得成功也就易如反掌了。

老江创业多年，然而命运似乎总是在跟他开玩笑，辛苦奔波却收

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

获甚微。一次，他所在的城市要进行基础设施建设改造，他感到这是一个机会，可是同一个城市里符合要求的公司多达十几家，怎样才能获得这个机会呢？他绞尽脑汁，从专门管理此工程的负责人入手，想出了一个好点子。

该负责人有个习惯，每逢周末都要到郊区的鱼塘钓鱼。于是老江探明地点，也带上渔具，跑到该鱼塘。他先在旁边看着负责人垂钓，每当负责人钓上鱼的时候，老江都表现得很羡慕。负责人自然就觉得很得意，看见老江带着渔具却没钓鱼，便好奇地询问。老江装作不会钓鱼，借机请教。负责人一下觉得遇到知音，便告诉老江一些钓鱼的窍门。两人越聊越投机，不知不觉就谈到了各自的职业，老江一副很委屈的样子，说着自己行业竞争的激烈，向负责人大吐苦水。等到负责人表露身份的时候，老江也就顺理成章地提出了要求。

可想而知，老江的公司自然拿到了工程招标，从此以后老江的事业登上了一个新台阶，人生也进入了一个新的阶段！

由此可见，在一些关键的问题上，找一棵“大树”是多么重要。最后，当找到自己的“乘凉大树”后，不能完全倚仗他人来生活，你还得更加努力，只是利用一下他人给你提供的条件罢了。当然“大树”是很难求的。老江凭着聪明智慧，求成了“大树”，办成了大事。

无论是借他人之力，还是借名人的声望，这些“借”都能缩短自己的奋斗时间，是典型的“搭便车”行为，而那些助我们成事的人便可称为贵人。在现实生活中，有很多种贵人，他们或者能够为我们指点迷津，或者于关键时刻助我们一臂之力，总之，以各种各样的方式提供给我们更多的便利和帮助。贵人可能是学识渊博者、德高望重者、有钱人，也可能是公司里身居高位的人、令掌权人物崇敬的人，等等。他们的经验、专长、知识、技能等在那个圈子里“名头”响，说话管用。让贵人扶上一把，有时可以省很多力。一个人的努力像爬楼梯一样，脚踏实地，而贵人的出现，就相当于使你乘上了电梯。

美国老牌影星寇克·道格拉斯年轻时落魄潦倒，没有人认为他有一天会成为明星。在一次搭火车时，寇克与旁边的一位女士攀谈起来，没想到这一聊，聊出了他人生的转折点。没过几天，他被邀

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

请到制片厂报到，从此开始了自己的影坛生涯。原来，这位女士是位知名制片人。

类似的事例不胜枚举：如果没有肯尼迪的相助，克林顿不会弃乐从政，并当上美国总统。如果没有吉米·罗思的影响，安东尼·罗宾就不会成为世界上演讲费最高的成功学大师。没有曾国藩的提拔，李鸿章很难摆脱早年屡试不第，郁闷失意的困境，翻开宦海生涯的新一页。

种种事实表明，一个人要想迅速成就一番大事业，光靠自己一方面的博弈力量是不够的。要善于为自己寻找一个贵人，借贵人之力成就自己。

空手更容易套白狼

在现代市场经济中，有不少智者在缺乏资金的情况下，不仅为自己带来了利益，还为别人带来了利益，他们靠的就是“空手套白狼”的博弈智慧，俗称“空手道”。

在美国一个农村，住着一个老头，他有三个儿子。大儿子、二儿子都在城里工作，小儿子和他在一起，父子相依为命。

突然有一天，一个人找到老头，对他说：“尊敬的老人家，我想把你的小儿子带到城里去工作。”老头气愤地说：“不行，绝对不行，你滚出去吧！”这个人说：“如果我在城里给你的儿子找个对象，可以吗？”

老头摇摇头：“不行，快滚出去吧！”这个人又说：“如果我给你儿子找的对象，也就是你未来的儿媳妇是洛克菲勒的女儿呢？”老头想了又想，终于被儿子当上洛克菲勒的女婿这件事打动了。

过了几天，这个人找到了美国首富石油大王洛克菲勒，对他说：“尊敬的洛克菲勒先生，我想给你的女儿找个对象。”洛克菲勒说：“快滚出去吧！”这个人又说：“如果我给你女儿找的对象，也就是你未来的女婿是世界银行的副总裁，可以吗？”洛克菲勒于是同意了。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

又过了几天，这个人找到了世界银行总裁，对他说："尊敬的总裁先生，你应该马上任命一个副总裁！"总裁先生摇头说："不可能，这里这么多副总裁，我为什么还要任命一个副总裁，而且必须马上任命呢？"这个人说："如果你任命的这个副总裁是洛克菲勒的女婿，可以吗？"总裁先生当然同意了。

于是，老头的儿子没有花任何代价就成了世界银行的总裁，并娶了洛克菲勒的女儿为妻。

许多人在通往成功的路上，往往抱怨没有资金，没有人力，没有可助自己成功的资源。其实，这话按常规理解没有错。一个头脑灵活的人完全可以借助"空手道"的博弈智慧取得成功。

那什么是空手道？

用科学的语言来描述，就是通过独特的创意、精心的策划、完美的操作、具体的实施，在法律和道德规范的范围之内，巧借别人的人力、物力、财力，来获取成功的运作模式。

今天的经济社会，是急需空手道的时代，是产生空手道大师的时代，这些大师级的成功人士在通往成功的道路上发明了许多高层次的空手套白狼绝招。

某市一家无线电厂，早些年跟风购置了一条彩电生产线。由于有货无市，企业转产，生产线便成了废物，成为该厂一大心病，丢弃可惜，放着又浪费资金。这则消息被曲某知道后，一拍胸脯，财大气粗地说："我全要了。"

但曲某是有条件的：按原价100万收购，先货后款，同时加上利息款20万元，共120万元，一年后一次付清。

无线电厂为终于甩掉包袱而欣赏万分，殊不知曲某此时正在玩空手道呢。

其时，俄罗斯某商人急需添购彩电生产线，但苦于没有资金，然而他有价廉物美的游艇。首先，曲某打算用100万元的彩电生产线换回价值120多万元的豪华游艇。之后，利用游艇在湘江上开办旅游观光娱乐项目。因为该市是有名的旅游胜地，人口流量特大，而且，这

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

里还有一个风景宜人的小岛，在此经营旅游娱乐业，管保赚钱。其次，曲某有了资金就可以注册办公司，用游艇作为抵押，向银行贷款，用贷来的款项在当地买地建房，或者开办综合性旅游服务项目。

果然，一年之后，曲某净赚了 500 万元，付给无线电厂 120 万，净余 380 万利润。

当然，空手道的实例还远不止这两种，只要我们拥有知识，拥有智慧，自然会运用各种空手道的智慧去实现多赢博弈。

有一位年轻人，最大的嗜好就是喂养鸽子。然而随着鸽群队伍的逐渐增大，他的经济状况越来越拮据。面对财政上出现的赤字，他除了焦急也无可奈何。

直到有一天，他被离家不远的街心花园里的几只小鸟触发了灵感。那是几只在此安家落户的野鸟，适应了人来人往的都市氛围，有时一些游客顺手丢些零食，它们会乖巧地啄食。见此情景，年轻人联想到了自己的一群鸽子。

于是，在一个假日，年轻人将自己的鸽子带到了街心花园里。果然不出所料，前来游玩的人们纷纷将玉米花抛向鸽子，又逗又玩，有人还趁机照相。一天下来，鸽子吃饱了，省下了年轻人一天的饲料钱。这个年轻人没有就此满足，他想到了一个更加绝妙的主意，就是在花园里出售袋装饲料，既可以赢利，又可以喂养鸽子。

他辞去了原先的工作，专门在公园内出售鸽子饲料，收入居然超过了以前的工作，又省下了喂养鸽子的大笔开销，同时可以终日逗弄自己心爱的鸽子，真所谓“一举数得”，街心花园也因此出现了一个新的景观。

用游客的钱喂自己的鸽子，同时还可赢利，年轻人这一巧妙的暗借博弈，将孔明先生的草船借箭继承并发挥得淋漓尽致。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

聪明者善借：隔山打牛，借力使力

阿迪达斯联姻体育明星

阿迪达斯公司每生产一种新产品，都要请世界体坛明星穿着它参加比赛。为了让明星们心甘情愿地使用它们，还另赏数目可观的报酬。1936 年柏林奥运会时，该公司把刚发明的短跑运动鞋赠送给夺标有望的美国黑人选手欧文斯使用。结果，这位“飞人”一连夺得 4 枚金牌，阿迪达斯的运动鞋，也因此名声大震，畅销世界各地。1982 年的西班牙世界杯足球赛上，在参赛的 24 支球队中，有 13 队身穿阿迪达斯球衣，8 队脚穿阿迪达斯球鞋。决赛时，绿茵场上就有 3/4 的人员——球员、裁判员、巡边员等都穿有该公司的产品，连决赛用的足球也是阿迪达斯公司制造的。公司因这次比赛大出风头，在世界体坛广为颂扬，它的产品成了世界体坛最时髦的抢手货。

阿迪达斯公司不但拿产品馈赠体坛明星，而且还馈赠给各界人士。仅 1985 年一年，该公司所赠总额就达 3000 万美元。它还在公司总部独出心裁地创建了世界上唯一的一座运动鞋博物馆，专门陈列体坛明星、能手穿过的阿迪达斯运动鞋。其中，有欧文斯穿过的钉鞋、拳王阿里穿过的高统拳击鞋，等等。当许多著名运动员来博物馆参观时，公司总是免费给予招待。名人们确实为阿迪达斯公司带来了更大的名气。

名人和名声是一种资源，古今皆然，只不过在商品社会它的价值

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得到了极大地利用和提高罢了。

利用别人的前提是不损害别人的利益，并在此基础上让自己的利益最大化，双赢才是博弈的最佳选择。

1984 年，耐克和阿迪达斯同时研发了一项将气垫放入运动鞋内以减轻鞋重的技术，两家公司几乎同时将各自的鞋推向市场。

当时，耐克还只是个平凡无奇的小公司，根本无法同阿迪达斯相抗衡。为了战胜对手，耐克重新进行了广告定位，邀请乔丹做耐克的品牌代言人，并利用完美的广告把乔丹与耐克气垫鞋结合在一起，使其成为耐克市场战略和整个运动鞋、运动服生产线的核心，不但增加了耐克的形象魅力也为其创造了展示新技术的最佳途径。于是，迈克尔·乔丹就成为耐克进行广告传播的工具，也变成耐克新的品牌标识。

在一系列的广告策略后，耐克新系列的球鞋马上脱销，而且带动了其他运动系列产品销售量的大幅增长。在 1984 年至 1987 年短短三年中，其销售量从不到 100 万美元一路飙升到近 2000 万美元。而相比之下，阿迪达斯产品的销量并无突破。

从此，耐克这一运动鞋品牌跻身世界知名运动品牌之列，其产品销售总量超过阿迪达斯和锐步这两个老品牌，逐渐取代阿迪达斯成为全球第一运动品牌。

耐克球鞋的一朝成名，说明了名人对消费者潜在的引导作用。它运用乔丹是篮球飞人——众多美国民众心目中的篮球英雄的名气，让乔丹穿自己的鞋，从而在大众对偶像崇拜和信服的同时，引导他们消费自己的产品。尤其是当人群中有乔丹忠实的“拥护者”时，这种引导就更为有效。因为，消费者会受到偶像的暗示，注意和模仿乔丹的举动和行为，也去购买球鞋。

可见，名人效应并不是让名人直接介入商业行为，而是利用名人的价值强化产品的形象。名人因其是某一领域的成功人士，有足够的能力吸引人们的注意力，所以他们对商品的选择和使用，都会带来无限的潮流和商机。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

自驾车不如搭便车

善于投机的企业总是可以充分利用外部性坐收渔翁之利。同时，也正是由于便车的便利性存在，行业内先导者在大张旗鼓地进入某个领域的时候，也应该尽量减少投机者利用自己的宣传声势搭便车的机会。

博弈最明显的搭便车现象，莫过于在生活中普遍存在的盗版现象。以仿冒的名牌皮包为例，一般当大企业花了数额巨大的投资和创意将皮包推向市场时，很快，一些小的厂商就会将其买回，然后拆分，第二天就能做出一批盗版产品。在市面上，真的名牌皮包价格平均在几百元左右，甚至有的达到上万元。可是等盗版产品出来时，估计也就几十元的成本。商家可以以假乱真，从中获取暴利。

彼阳牦牛在电视、报纸媒体上进行密集性广告轰炸，而这恰恰给神奇牦牛窥见了行销机会。神奇牦牛悄悄渗透终端，采用终端跟进策略，争取哪里有彼阳牦牛铺货，哪里就有神奇牦牛守阵，也取得了很好的销售业绩。神奇牦牛的包装色调与彼阳牦牛几乎雷同，包装盒面积比彼阳牦牛要大，但价格稍低，其终端展示形象比彼阳牦牛更显牛气。

厂家经常采用搭便车策略，一些弱势产品跟进强势产品，借力“铺货”，最大限度地减少新产品进入市场的阻力，使新产品快速抵达渠道的终端，从而尽快与消费者见面。对没有强大实力的弱势产品而言，搭强势品牌的“广告便车”是一条切实可行的策略。

搭便车现象，若从经济学的角度来解释也是有原因的。在市场经济中，取得市场上的信息必须付出时间和精力成本。而作为中小企业者，为了得到相同的利益却不愿意付出这些成本。像有的皮包是著名的品牌，它拥有自己富有宣传性的名称和样式，形成了良好的品牌形象。而这一切，必然是建立在对品牌形象及产品质量的大量投入上

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的。那些中小企业者因为对产品的生产、营销等信息获得并不多，也无法独立负担庞大的生产营销费用。所以更愿意以直接仿冒的产品进入市场。

这就是为什么有些企业热衷于侵权盗版的重要原因。完全可以不费力，只要等着别人开发出了现品，自己再免费享有他人努力的成果。

这些搭便车者的存在，从某种程度上对整个社会的消费者有利，因为人们可以享有价格低廉、更多样化的商品，但对于想买真品的消费者和生产真品的厂家来说，是非常不利的。

生产真品的厂家，也会选择一些方法来阻止搭便车的现象出现。例如，每当推出新的产品时，厂商会开通辨别真假的电话，或者建设网站让消费者自己去辨别。再例如，企业会利用法律中的“竞业条款”来防止内部员工和其他人对商业机密的偷取，社会会加大对搭便车现象的严厉惩罚，等等，都将对类似现象实现抑制。

沾边名人不平凡

金喜善因为拥有姣好的面容与身材，非常受到广告商的青睐，她拍一则广告可以要到三亿韩币，其受欢迎的程度可见一斑。

2001 年，TCL 为了打造“国产手机第一品牌”的国际化形象，斥巨资 1000 万元聘请“韩国第一美女”金喜善，并力邀国际级导演张艺谋担纲广告的拍摄。

在金喜善出演的 TCL 手机品牌形象的广告中没有一句台词，金喜善只是利用自己的肢体语言和表情表达出她对 TCL 手机的喜爱和信赖。这部广告片在中央电视台的黄金时段进行了投放，取得了很好的传播效果，TCL 手机“中国手机新形象”的广告语传遍全国。

金喜善美丽、高贵、大方，符合产品本身的特质，同时她的国际化背景和对中国年轻时尚群体的巨大感召力也是 TCL 品牌可以搭便车的重要因素。应该说，TCL 手机品牌搭上喜善的便车策略是正确

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

而有效的。

一位商人积压了一大批滞销书，当他苦于不能出手时，一个主意冒了出来：给总统送一本。于是，他三番五次向总统去征求意见。总统每天忙于政务，哪有时间与他纠缠，为了敷衍，便随口而出："这本书不错。"回去后商人便大做广告："现有总统喜爱的书出售。"于是这些书在短时间内就兜售一空。

时间不长，这个商人又有卖不出去的书，他便又送了一本给总统。总统鉴于上次的教训，想奚落他一下，就说："你这书糟糕透了。"商人闻之，依然满心欢喜。回去以后又做广告："现有总统讨厌的书出售。"有不少人出于好奇争相抢购，书又兜售一空。

第三次，商人又将书送给总统，总统接受了前两次的教训，便不予作答而将书弃之一旁，说了句："我不下结论。"他想看看这家伙还能倒腾出什么来。不想商人离开后又大做广告："现有总统难以下结论的书，欲购从速。"那批书居然又被一抢而空。总统哭笑不得，商人大发其财。

上例中的商人深谙名人效应的强大威力，将"借"这一博弈策略演绎得出神入化，不得不令人佩服。然而还有一些人，当机遇摆在面前，名人就在身边时，他们却视而不见，甚至拱手送人，眼睁睁看着大好的机会从眼前溜走，不得不让人扼腕叹息。

国家旅游局曾邀国外一家电视台来华拍摄旅游专题片，这对国内一流名胜景点来说，是千载难逢的大好时机，因为这家电视台在国际影响较大，若找上门让人家宣传自己，天文数字般的广告费足以令人望而却步。今天人家自愿上门拍片，免费为自己做广告，岂有不欢迎之理。遗憾的是我们为数不少的景点负责人，却向拍摄组要钱，并强调"无钱走人"。国外记者对此大惑不解，只好临时改变拍摄计划，放弃好些景点，但对热情合作的景点拍得格外精心。结果专题片播出后，为合作景点带来了成批的国外游客及巨额的经济效益。那些"门前冷落"的景点负责人这才如梦初醒，悔不该当初采取"无钱走人的态度"。

其实，在生活中，即使是强势的一方，在博弈之初，他们的力量

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

可能也很弱小，但是最终他们却由弱变强，这与他们借助名人效应的博弈策略是分不开的。人们总有这样的心理，凡是名人生活的环境是非凡的地方，凡是与名人有联系的必定是不一般的，基于这种心理，人们都纷纷追逐、模仿名人，所有与名人沾边的东西也就容易成为抢手的东西，所有与名人沾边的人也会成为不平凡的人。

因此，在与他人博弈的过程中，应想尽一切办法借助名人的效应。当然要做到这一点，你必须首先与名人沾上边，学会把名人变成朋友，把朋友变成兄弟。成了名人的兄弟，自己也就成了名人，自己成了名人，成功也就指日可待了。

骂名也会成为借力

古印度，有个大财主摩诃密，他有7个女儿，均有沉鱼落雁、闭月羞花的姿色，而她们的姿色也获得了当地人的啧啧称赞。

一天，一名来访者对摩诃密说："听说您的女儿容貌绝佳，但我发现，她们还没有我做出的衣裳漂亮。"财主一听，不免怒火中烧。这时，裁缝说："我们打个赌，假如大家都说您的女儿比我的衣服漂亮，那我就输给你500金，否则你就输给我500金，怎么样?"摩诃密一听，立即答应了。

第二天，摩诃密带着女儿们来到裁缝的店铺。女儿们穿上裁缝的衣服，顿时周围发出一片赞叹声。人人都夸奖摩诃密的女儿美貌绝伦，同时也赞叹裁缝的手艺巧妙精良。不过，当提到哪个更胜一筹时，大家一致认为——摩诃密的女儿们更漂亮。得到了人们的肯定和500金，摩诃密非常高兴。奇怪的是，输了钱的裁缝似乎比他更高兴。

摩诃密很疑惑，便偷偷派人观察，结果发现，自从这次打赌后，没几天裁缝店里就挤满了爱美的女子，人人都要购买裁缝店的衣服。而裁缝所卖的衣服也从打赌的那天开始，由1金变成了3金。

裁缝利用了摩诃密贪财和好胜的心理，借用美女的"时装秀"，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为自己的手艺做了宣传。通过这样的手段，他成功地吸引人们的注意力，扩大了衣服的销售。只可惜，精明的摩诃密未能看到这其中的陷阱，白白地为裁缝做了“垫脚石”。裁缝的聪明之处在于借助“美女效应”推动了自己的服装销售量。

对于同一件事情，无心人也就听之任之了，但有心人却往往可以从中发现重大的契机，顺势而为，从而为自己开辟一片崭新的天地。

在激烈的竞争市场中，善借势者善生存，有势时借势，无势时造势，顺势要借，逆势也要借。当大多数的商人都懂得巧妙借势的道理之后，那些更聪明的人。发现骂名有时也能成为成功的助力。

英国麦克斯亚的一个妇女，一纸诉状将丈夫告到法庭，理由是丈夫有“外遇”。法官问第三者是谁，这妇女居然说是足球！法官觉得没法控告足球，便劝该妇女控告生产足球的厂家。

这起无厘头的控告引起了广大媒体的关注，大家都以为该厂家会对这起官司不予理睬，可出乎意料的是，该足球厂不但欣然应诉，居然还赔偿给这妇女孤独费 10 万英镑。当时，一直关注该场官司的媒体争相报道这桩奇案。

表面上看，是足球厂败诉，又赔了钱，实际上这次官司为足球厂做了一次绝妙的广告。这一事件之后，该厂名扬四方，其产品也供不应求。足球厂的老板是聪明的，他知道如何借势扬名，这种隐蔽的炒作方式更容易让消费者接受。

这个足球厂的老板就是一个借逆势的高手，表面上是“败”，其实是“大赢”，借“奇案”的便车以达到宣传本企业的宣传作用。如果这家足球厂是一家弱势品牌，那这桩案件的轰动效应足以让它全国皆知，如果这家足球厂是一家强势品牌，那会很好地巩固自己的品牌优势，有什么广告会比妇人状告足球是老公“小蜜”的宣传更为强劲呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利用别人的风头让自己出风头

东晋的丞相王导很善于治理国事。当初渡江来到南京时，国库空虚，缺乏银钱，只有几千匹不值钱的白绢。为了渡过暂时的难关，王导自己先做了一件白绢的单衣穿在身上，又动员大臣们出门上朝也都穿上这样的衣服。上行下效，人们都争相效仿穿起了这种白绢衣服。白绢一时供不应求，价格很快上涨到了每匹一金。这时王导下令将国库中的白绢全部卖掉，因此多得了几倍的银钱。

王导利用人们的崇拜名人、追慕时尚的心理，解决了财政困难。如果他想凭借强硬手段强行推销卖不出去的绢布，就会引起人们的反感，根本不可能让人满意。

其实，王导利用名人威望的谋略早在他的政治活动中就曾施展过。那时，晋元帝司马睿还只是琅琊王。王导觉察到天下已乱，便有意拥戴司马睿，复兴晋室。司马睿出镇建康（今江苏南京）后，吴地人并不依附，时过一个多月，仍没有人去拜望他。王导十分忧虑，便想到要借助当地的名人来提高司马睿的威望。

于是他对已有很大势力的堂兄王敦说：“琅琊王虽然仁德，但名声不大。而你在此地早已是有影响力的人物，应该帮帮他。”他们约好在三月上巳节伴随司马睿去观看修禊仪式。

到了那一天，他们让司马睿乘坐轿子，威仪齐备，他们自己则和众多名臣骁将骑马扈从。江南一带的大名士纪瞻、顾荣等人，见到这种场面，非常吃惊，就相继在路上迎拜。

事后，王导又对司马睿说：“自古以来，凡能称王天下的，都虚心招揽俊杰。现在天下大乱，要成大业，当务之急便是取得民心。顾荣、贺循二人是当地名门之首，把他们吸引过来，就不愁其他人不来了。”

司马睿听了王导的话，就派王导亲自登门拜请顾荣、贺循。受他们的影响，吴地士人、百姓，从此便归附司马睿。东晋王朝终于得以建立。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

利用名人做宣传更是一种双赢的选择，让名人出尽风头的同时也让自己出尽风头。当然，这其中的效益也是明显的。

香港珠宝大王郑裕彤曾经由于生意发展的需要，准备兴建一个规格齐全、现代化水平最高的会议及展览场所，总面积达 40.9 万平方米，包括一座高 55 米的会议展览中心，一幢豪华住宅楼和两幢酒店。从 1984 年年底论证、筹划、达成协议以来，一切按部就班地进行。这样的一个大手笔自然引起了社会各界的关注。可令人不解的是，为什么郑裕彤迟迟不肯下动工令呢？资金自然不成问题，以郑裕彤的珠宝生意和新世界中心等房地产生意来说，可谓资金雄厚，且与港府方面的协议早已签订。万事俱备，现在还欠哪股东风呢？

就在外人纷纷为此而猜测不定的时候，郑裕彤的“司令部”似乎处于临战前的紧张状态。手下人四处奔走，连郑裕彤也经常往返于公司与香港机场。

谜底终于揭晓，却出人意料——郑裕彤宣布的开工日期恰恰是英国女王来访的那一天。郑裕彤竟敢拿自己的开工奠基仪式与英国女王的来访争锋？难道这老头被胜利冲昏了头脑？

女王来访在香港可不是一件寻常的小事。当时，香港仍属英国殖民地，女王是英国的最高元首，访问香港虽说不是百年不遇，但也是难得一次。届时，英国的电视、电台、报纸等机构的大批记者将会蜂拥而至，其他国家如美国、日本等的记者也会跟踪采访报道，新闻热点肯定会被吸引到这边来。单单挑选这么一个时间来开工，与女王唱对台戏可没人敢操胜券。郑裕彤对外界的种种传言与猜测置若罔闻，镇定地指挥手下加紧做开工奠基的准备工作。当有好心的朋友担心地问起郑裕彤开工的事时，他只是笑而不答。

香港国际会议展览中心奠基的日子到来了。这一天，奠基现场的大幅标语早已张挂起来，各种彩色气球飘荡在蔚蓝的天空，好一派隆重、热烈的气氛景象。

此时，英国女王已经莅临香港，包括港府的官员在内，新闻界的记者们，全港所有人士的目光都集中在女王的身上。除了郑裕彤，有谁会注意这块尚未开发的地方呢？

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

奠基仪式开始的时间马上就要到了。这时，最后的谜底才向世人揭开。原来，事先郑裕彤已成功地进行了交际公关，邀请到了女王来参加自己的奠基仪式。

就这样，女王伊丽莎白二世亲自用铁锹为中心铲下了第一锹土。

如逐花不舍的蜜蜂一般追随女王而来的各路记者，纷纷用自己手中的笔、摄像机、照相机记录下了这令人激动的时刻。全世界的电视观众、广播听众和报刊读者都知道了女王的行动，同时也都知道了香港国际会议展览中心和郑裕彤。

巧妙运用博弈思维，在关键时刻借贵人之力，可以取得连自己都意想不到的效果。所以当我们遇到困难，用尽办法，绞尽脑汁，一筹莫展的时候，适当地借助一下贵人的地位和声望，或许难题就可以迎刃而解。

借用其他企业的名气

诸葛亮能在赤壁之战中，一把火烧掉曹操几十万大军，借用的就是东风。如果销售人员能够敏锐发现身边的“东风”，并将之借用，往往能起到“四两拨千斤”的效果。所谓借“东风”，就是指借用客户比较信任的企业，拉近与客户的距离，从而巧妙地把自己销售的产品与要借力的企业联系在一起，如此客户就很难拒绝。

销售人员：“您好，是张总吗?”

客户：“是的，什么事情?”

电话销售人员：“您好，张总，我是广州广交会客户服务部的王飞，前几天您刚参加过我们的广交会，今天打电话过来是为了感谢您对我们工作的支持，同时也有一份小礼品要送给您！这份小礼品是订房优惠卡，因为每次广交会期间订房都非常困难，所以为了顾客的方便，我们特意送出这份礼物，希望您喜欢。我会以邮寄方式寄给您，请问您的地址是……”

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

客户："××市，××区……"

电话销售人员："谢谢！顺便说一下，这张卡是广交会客户服务部与××公司合作共同推出的，所以我会通知他们马上邮寄给您。我相信您很快就可以得到它。再次感谢您！"

销售最忌讳的是一开口就推销产品，这样成功的机会少之又少。因为初次打交道，人们最直接的反应就是对销售人员的不信任。要消除这种不信任，销售人员可采用借"东风"策略。借用客户比较信任的企业，与客户拉近关系。案例中，电话销售人员就是借用了"广交会服务部"这个"东风"而获得成功的。

在运用巧借"东风"这个方法时，以下几点要注意：

借力对象必须是与本企业合作的知名企业，并且能够让客户信任；

借力对象必须与自己公司销售的产品有密切关系；

以客户服务回访的方式进行"借力"一般比较有效。

为什么炒作越来越火

现在一些歌星在卖专辑前，总是给自己制造点风流韵事，为的就是调动社会人群购买自己专辑的兴趣，此法可谓屡试不爽。

利用绯闻进行炒作，正是很多电影公司在宣传新片时惯用的伎俩和手段。

脑白金广告是大家都熟悉的，而它炒作的功夫更是让人叫绝。很多人认为脑白金广告不但制作粗糙，表情庸俗，几个小丑式的卡通人物以夸张的表情，反复唱"送礼还送脑白金"，让人感觉没完没了。用语太过直白，既没有诗情画意，也没有文化内涵，画面既不美轮美奂，也没有气壮山河的冲击力。至于情节，几乎谈不上，就是扯着嗓子干喊。其手段之拙劣，声音之枯燥无味让人忍无可忍。在某刊物评出的最恶俗烦人的广告中，脑白金广告高居首位。然而，犹如臭豆腐闻着臭吃着香的悖论一样，脑白金却卖得特别好，广告"滥"但产品

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

却能卖得好。为何？

尽管当电视机里一响起麻雀闹窝似的“今年过节不收礼，要收就收脑白金”时，人们就大多条件反射式地调转节目频道。可当人们走进商品琳琅满目的大商场，迷茫于给亲戚朋友送什么礼时，同样条件反射地想起了这几乎把所有人脑袋撑破的广告词。送礼，不送脑白金送什么呢？

这是一个传媒能使人发财的年代，媒体能够利用鸡毛蒜皮的琐事制造出成千上万个明星，自然也制造出无以数计的明星企业和企业家。所以，明星们要想迅速走向成功，就必须具有借助媒体进行炒作的智慧，紧跟时代的步伐，制造一些热点事件、热点人物、创造新奇概念，挖掘提炼新闻，继而引起媒体的注意，进行炒作，吸引人们的注意力，从而借助媒体的力量一飞冲天。

1992年奥利斯公司的新建总部大厦竣工了。公司正在筹划乔迁公关活动和大厦落成典礼。突然有一天，一大群鸽子飞进顶层的一间屋子里，并将这个房间当做它们的栖息之处，本来，这是一件“闲事”，与该公司似乎没什么关系。不过，奥利斯公司当时的策划部经理李先生闻知此事后却喜上眉梢，他立即下令紧闭门窗，迅速保护、喂养鸽群，因为正在为公司乔迁公关活动而劳神费心策划的他敏锐地意识到，这是扩大公司影响的绝好机会。

李先生将就鸽群飞入大楼这件事上报动物保护协会，与时下正火热的动物保护结合起来，然后有意将此事渲染后，又巧妙地透露给各主要新闻机构，新闻界被这件既有趣，又有意义，更有新闻价值的消息惊动了。于是，很快地，电视台、报社等新闻传播媒介纷纷派出记者，赶到这座新落成的总部大厦，进行现场采访和报道。

动物保护协会基于李先生的申请派专人去处理保护鸽子的“大事”，保证鸽群在不受伤害的情况下回归大自然，活动整整持续了三天。在这三天中，各新闻媒介对捕捉、保护鸽群的行动争相进行了连续报道，从而使得社会公众对此新闻事件产生了浓厚的兴趣，用极大热情关注着活动的全过程，而且消息、特写、专访、评论等报道方式将这件“闲事”炒成整个社会关注的热点和焦点，把公众的注意力全吸引到奥利斯公司和它刚竣工的总部大厦上，此时，作为公司的首

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

脑，当然也不会放过这一免费宣传公司形象的机会，他们充分利用专访频频在电视、报纸、广播中“亮相”，向公众介绍公司的宗旨和经营方针，更加深了公众对其公司的了解，从而大大提高了公司的知名度，结果不出所料，活动大获全胜。

这个时代是一个炒作的时代，炒名人、炒影视、炒书籍、炒楼盘、炒股票、炒古董、炒汽车、炒足球……它给人的感觉是天下万物就像炒花生、炒瓜子那样，莫不能炒。在这个时代博弈，不仅要能炒，还要善炒。

借助“敌人”之力成就自己

一个牧场主和一个猎户比邻而居，牧场主养了许多羊，而他的邻居却在院子里养了一群凶猛的猎狗。这些猎狗经常跳过栅栏，袭击牧场里的小羊羔。牧场主几次请猎户把狗关好，但猎户不以为然，口头上答应。可没过几天，他家的猎狗又跳进牧场横冲直撞，小羊羔深受其害。牧场主再也坐不住了，于是到当地的法院控告猎户，要求猎户赔偿其损失。听了他的控诉，法官说：“我可以处罚那个猎户，也可以发布法令让他把狗锁起来。但这样一来你就失去了一个朋友，多了一个敌人。你是愿意和敌人做邻居，还是和朋友做邻居？”牧场主说：“当然是和朋友做邻居。”“那好，我给你出个主意。按我说的去做，不但可以保证你的羊群不再受骚扰，还会为你赢得一个友好的邻居。”法官如此这般交代一番，牧场主暗暗称好。回到家，牧场主就按法官说的挑选了 3 只最可爱的小羊羔，送给猎户的 3 个儿子。看到洁白温顺的小羊，孩子们如获至宝，每天放学都要在院子里和小羊羔玩耍嬉戏。因为怕猎狗伤害到儿子们的小羊，猎户做了个大铁笼，把狗结结实实地锁了起来。从此，牧场主的羊群再也没有受到骚扰，两家的关系也一直非常和睦。

由此看来，完全可以通过给予一定的利益将敌人变成朋友，并借助“敌人”之力成就自己。

同样精通此种博弈策略的还有比尔·盖茨，美国的 Real Net-

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

works 公司曾于 2003 年 12 月向美国联邦法院提起诉讼，指控微软滥用了在 Windows 上的垄断地位，限制 PC 厂商预装其他媒体播放软件，并且无论 Windows 用户是否愿意，都强迫他们使用绑定的媒体播放器软件。Real Networks 要求获得 10 亿美元的赔偿。

然而，事情的发展总是出人意料，在官司还未结束时，Real Networks 公司的首席执行官格拉塞却致电比尔·盖茨，希望得到微软的技术支持，以使自己的音乐文件能够在网络和便携设备上播放。所有的人都认为比尔·盖茨一定会拒绝他，但出人意料的是，比尔·盖茨接纳了他的提议。

事后，微软与 Real Networks 公司达成了一份价值 7.61 亿美元的法律和解协议。根据协议，微软同意把 Real Networks 公司的 Rhapsody 服务加入到微软的 MSN 搜索、MSN 信息以及 MSN 音乐服务中，并且使之成为 Windows Media Player 10 的一个可选服务。一场官司就在一片祥和中化解了。

人在社会上闯荡，难免会树敌，处理好与这些“敌人”的关系很重要。红顶商人胡雪岩有这么一句话：多一个朋友多条路，多一个敌人多堵墙。在合适的时候，我们不妨站到敌人身边去，化敌为友，借助敌人的力量实现博弈双赢。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第九章

劣势博弈：强者未必是最后的赢家

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

枪手博弈：能人跌倒在自己的优势上

神枪手常常出局

有三个快枪手，他们之间的仇恨到了不可调和的地步。一天，他们三人在街上不期而遇，每个人的手中都握着一把枪，气氛紧张到了极点。每个人都知道，一场生死决斗即将展开，三个枪手对彼此间的实力都了如指掌，枪手甲枪法精准，十发八中；枪手乙枪法平平，十发六中；枪手丙枪法拙劣，十发四中。

现在我们来假设一下，如果三人同时拔枪，谁活下来的机会大一些？假如你认为是枪手甲，结果可能会让你大吃一惊：最可能活下来的是丙——那个枪法拙劣的家伙。

假如这三个人彼此痛恨，都不可能达成协议，那么作为枪手甲，他一定要对枪手乙拔枪。这是他的最佳策略，因为此人威胁最大。这样他的第一枪不可能瞄准丙。同样，枪手乙也会把甲作为第一目标，很明显，一旦把甲干掉，下一轮（如果还有下一轮的话）和丙对决，他的胜算较大。相反，如果他先射击丙，即使活到了下一轮，与甲对决也是凶多吉少。而丙呢？他此时便完全具有后发制人的优势。等到双方的枪战结束，结果无外乎两种，两死或一死一伤。如果两死对丙当然是最好的结局，但如果是一死一伤，丙也完全可以利用后动优势置对方于死地。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

于是第一阵乱枪过后，经过概率的计算，甲能活下来的机会少得可怜（不到10%），乙是20%，而丙是100%。

枪手博弈的故事告诉我们：在多人博弈中常常由于复杂关系的存在，而导致出人意料的结局。一位参与者能否最后胜出，不仅仅取决于其实力，更取决于实力对比关系以及各方博弈的策略。

倒霉是因为太聪明

三个旅行者早上出门时，一个旅行者带了一把伞，另一个旅行者拿了一根拐杖，第三个旅行者什么也没有拿。

晚上归来，拿伞的旅行者淋得浑身是水，拿拐杖的旅行者跌得满身是伤，而第三个旅行者却安然无恙。于是，前面的旅行者很纳闷，问第三个旅行者："你怎会没有事呢？"

第三个旅行者没有回答，而是问拿伞的旅行者："你为什么会淋湿而没有摔伤呢？"

拿伞的旅行者说："当大雨来到的时候，我因为有了伞，就大胆地在雨中走，却不知怎么淋湿了；当我走在泥泞坎坷的路上时，我因为没有拐杖，所以走得非常仔细，专拣平稳的地方走，所以没有摔伤。"

然后，他又问拿拐杖的旅行者："你为什么会摔伤而没有淋湿呢？"

拿拐杖的说："当大雨来临的时候，我因为没有带雨伞，便找能躲雨的地方走，所以没有淋湿；当我走在泥泞坎坷的路上时，我便用拐杖拄着走，却不知为什么常常跌跤。"

第三个旅行者听后笑笑说："这就是为什么你们拿伞的淋湿了，拿拐杖的跌伤了，而我却安然无恙的原因。当大雨来时我躲着走，当路不好时我细心地走，所以我没有淋湿也没有跌伤。你们的失误就在于你们有了可凭借的优势，有了优势却少了忧患。"

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

我们总是盯着自己的缺点和不足不放，生怕自己会暴露缺点。然而，许多时候，我们不是败在缺点或者短处上，而是败在自己的优势上。优势有时也会成为我们前进路上的绊脚石。

从前，猴子和卖艺人打赌，谁先从东山走到花果山，花果山上那个吃了可以长生不老的蟠桃就属于谁。另外，猴子提出，输的那一方还要终生成为对方的奴隶。卖艺人想也没想，便同意了猴子提出的条件。

第二天，猴子和卖艺人同时从东山出发。一路上，猴子为了向卖艺人炫耀自己的本领，一会儿从这棵树上跳到那棵树上，一会儿又在地上不停地翻着跟斗。

卖艺人见了，羡慕地说："尊敬的猴子，你太伟大了，我崇拜你。你的爬树本领、跳跃技艺真叫人佩服啊，这次我肯定输给你了。"诸如这样的话，卖艺人一连对猴子说了十九天。

猴子每次听了卖艺人的夸奖后，总是得意至极地想："你这个笨蛋，既不会爬树，又不会翻跟斗，怎么会走得比我快呢？要知道，翻山越岭可是我的强项啊，你就等着做我的奴隶吧！"

第二十天，当猴子又施展绝技，从这棵树跳到那棵树上时，却没听到卖艺人在树下称赞它，便想：卖艺人可能是害怕了，他知道比不过自己，只好逃走了吧。于是，猴子一个跟斗一下子翻到了花果山。当它站直身子时，才发现卖艺人已先到了，正拿着那个蟠桃在美滋滋地品尝呢！

"这怎么可能？你既不会爬树，又不会翻跟斗，怎么可能比我先到呢？"猴子不解地问。"正因为我既不会爬树，又不会翻跟斗，所以在你把时间花在表演这些绝技的时候，我已经在赶路了。"卖艺人说完，敲了一下手中的铜锣，说："从现在开始，你就是我的奴隶了。走，跟我卖艺去！"

拥有自己的强项，是令人羡慕不已的。但如果不能有效地经营自己的强项，只是将它作为炫耀的资本，最后只能让你跌倒在自己的优势上。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

时刻都不要忘记：山外有山，人外有人。当你目中无人地花费精力在炫耀优势时，对手已经在马不停蹄地追赶你，甚至超越你，而自大的你此时也许还被蒙在鼓里呢！

清官常常遭淘汰

西汉有位杨恽，重仁义轻财物，为官廉治奉法，大公无私。可正当他官运亨通、春风得意的时候，有人嫉妒他位高名显，便在皇帝面前告了他一状，大概是说他对皇帝心怀不满，表现得那么出色是为了笼络人心，图谋不轨。皇帝当然不喜欢贪官，但更厌恶有人和他唱对台戏，而尤其忌讳图谋篡位。

经人这么一告发，皇帝也不调查，立马把杨恽贬为平民。杨恽原先做官时，添置家产多有不便，现在下野了，添置一些家当，与廉政无关，谁也抓不到什么把柄。他以置办财产为乐，在每天忙忙碌碌的劳动中得到快慰。

他的好朋友孙会宗听说这件事，感到可能会闹出大事来，就写了一封信给杨恽，信里说："大臣被免掉了，应该关起门来表示'心怀惶恐'，装出可怜的样子，免得人家怀疑。你不应该置办家产，搞公共关系，这样容易引起人们的非议。让皇帝知道了，不会轻易放过你的。"

杨恽很不服气，回信给老朋友说："我自己认为确实有很大的过错，德行也有很大的污点，理应一辈子做农夫。农夫很辛苦，没有什么快乐，但在过年过节杀牛宰羊，喝喝酒，唱唱歌，来慰劳自己，总不会犯法吧！"

虽然说"身正不怕影子歪"，可世道险恶，人心叵测，人生在世又怎能掉以轻心！有人把他视为眼中钉、肉中刺，向皇帝告发，杨恽被免官后，不思悔改，生活腐化。而且，最近出现一次不吉利的日食，也是由他造成的。皇帝命令迅速将杨恽缉拿归案，以大逆不道的罪名将他腰斩，还把他的妻儿流放到酒泉。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

杨惮被罢官之后，本来应该学乖点，接受友人的劝告，采取低调的策略，装出一副堪于忍受损害与侮辱、逆来顺受的可怜样子，说不定皇帝和敌人还会放过他。可杨惮没有接受教训，还要置办家产，广交朋友，风光无限，这不是"树大招风"，自植祸害吗？

人一旦出头了，发达了，除了自己容易得意忘形之外，同时也容易成为众人注目的焦点，任人品评，任人臧否。因此，越是春风得意之时，就越要经常反躬自省，越是要讲究不显不露，低调做人，唯此，才能更有效地保护自己。

选美大赛成了选丑大赛

《红楼梦》里王夫人给贾宝玉选妾，无论是按照"娇妻美妾"的传统标准，还是以聪明、口才、针线活等为衡量尺度，都轮不上容貌次等、手脚笨拙、惹人烦腻的袭人，但是结果恰恰是袭人取胜，在前八十回中，她已经坐稳了"准姨娘"的位子。这也是"枪手博弈"模型的一种演绎，在选秀、选美、选妾中，最后胜出的"资质略差者"与枪手博弈中的枪手丙有着共同的处境和结局。最终的胜利，不是一个人能决定的，而是各种利益相关方共同博弈的结果。

在《红楼梦》中，利益相关方有王夫人、宝玉房中的小丫头、贾府中的丫鬟婆子，等等；在后宫中，利益相关方有众多妃子以及其娘家所代表的各种势力，等等。在各种博弈中，方方面面的利益都会影响最终结果，从而造成了出人意料的结局。

而其中，真正最优秀的人，比如《红楼梦》中的晴雯，帝王后宫中的德才兼备者，超女中的内外兼美、唱功一流者，则可能最先成为众矢之的，被下面那些人联合打压排挤出局。最终的胜利者，不是实力最强者，也不是实力最差者，这种结局虽然不尽如人意，却表现了各方面利益的均衡。

古代帝王的后宫争斗也是如此，真正在后宫屹立不倒、隆宠不衰的，一般都不是身世最显赫、最有才华、最貌美、最贤惠的，但凡在某一方面占了一个"最"字，就不太容易在尔虞我诈的环境中生存下

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

去。大多数时候，最后胜出的是在任何方面都不弱，同时又懂得权谋、智慧和平衡的人。

选美选出的永远是最丑的，选秀选出的永远是最差的，胜出的未必是最好的。很多人对此都有同感，不只选美和选秀，人才选拔也有类似的结局。

置身世外的艺术

《史记·张仪列传》中有个“坐山观虎斗”的故事。

卞庄子发现两只老虎，准备刺杀。身旁的旅店仆人劝阻他说：“您看两只老虎，正在吃同一头牛，一定会因为肉味甘美而互相搏斗起来。两虎相斗，大者必伤，小者必死。到那时候，您跟在受伤老虎的后面刺杀它，就能一举得到刺杀两头老虎的美名。”卞庄子觉得仆人说得很有道理，便站立在一旁。

过了一会儿，两只老虎果然为了争肉，厮咬扭打起来，小虎被咬死，大虎也受了伤。卞庄子挥剑跟在受伤老虎的后面刺杀它，果然不费吹灰之力，就刺死它，一举获得两虎。

卞庄子用的策略就是“坐山观虎斗”，最终获得了自己所希望的结果。如果面对不止一个对手的时候，切不可操之过急，免得反而促成他们联手对付你，这时最正确的方法是静止不动，等待适当时机再出击。《清稗类钞》中记载的一个故事，可以说是一个绝妙的例子。

清朝末年，湖广总督张之洞与湖北巡抚谭继洵关系不太融洽，遇事多有龃龉。

有一天，张之洞和谭继洵等人在长江边上的黄鹤楼举行公宴，当地大小官员都在座。其中有人谈到了江面宽窄问题，谭继洵说是五里三分，曾经在某本书中亲眼见过。张之洞沉思了一会，故意说是七里三分，自己也曾经在另外一本书中见过这种记载。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

督抚二人相持不下，在场僚属难置一词。于是双方借着酒劲儿争论不休，谁也不肯丢自己的面子。于是张之洞就派了一名随从，快马前往当地的江夏县衙召县令来断定裁决。当时江夏的知县是陈树屏，听来人说明情况，急忙整理衣冠飞驰前往黄鹤楼。他到了以后刚刚进门，还没来得及开口，张、谭二人同声问道："你管理江夏县事，汉水在你的管辖境内，知道江面是七里三分，还是五里三分吗？"

陈树屏知道他们这是借题发挥，对两个人这样搅闹十分不满，但是又怕扫了众人的兴；再说，这两方面谁都得罪不起。他灵机一动，从容不迫地拱拱手，言语平和地说："江面水涨就宽到七里三分，而水落时便是五里三分。张制军是指水涨而言，而中丞大人是指水落而言。两位大人都没有说错，这有何可怀疑的呢？"张、谭二人本来就是信口胡说，听了陈树屏这个有趣的圆场，抚掌大笑，一场僵局就此化解。

由此可见，即使是枪手博弈，在枪弹横飞之前甚至之中，也仍然会出现某种回旋空间。这时候，对于尚未加入战团的一方来说是相当有利的。因为当另外两方相争时，第三者越是保持自己的含糊态度，保持一种对另外两方的威胁态势，其地位越是重要。当他处于这种可能介入但是尚未介入的状态时，更能保证其优势地位和有利结果。

这就启示我们，人在很多时候都需要一种置身事外的艺术。当两个朋友为一件小事而发生争执的时候，一个聪明人不会直接说出任何一个朋友的不是。因为这种由小事引发的争执，影响他们做出判断的因素有很多。不管对错，他们相互之间都是朋友。当面说一个人的不是，不但会极大地挫伤他的自尊心，让他在别人面前抬不起头，甚至很可能会因此失去他对你的信任；而得到支持的那个朋友虽然一时会感谢你，但是等明白过来，也会觉得你帮了倒忙，使他失去了与朋友和好的机会。

在曹操击败袁绍后，袁绍的两个儿子袁尚、袁熙投奔乌桓。为绝后患，曹操兵发乌桓。两兄弟又转投辽东太守公孙康。曹营诸将都建议曹操进军，一鼓作气平服辽东，捉拿二袁。曹操没有听从将领们的

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

意见，只在易县按兵不动。

过了数日，公孙康派人送来袁尚、袁熙的头颅，众人都感到惊奇。曹操将郭嘉的遗书出示给大家，他劝曹操不要急于进兵辽东，因为公孙康一直怕袁氏将其吞并，现在二袁去投奔他，必引起他的怀疑，如果我们去征讨，他们就会联合起来对付我们，一时难以取胜。如果我们按兵不动，他们之间必然会互相攻杀。结果正如郭嘉所料，大家深为叹服。

我们在西方政治竞选活动中也会看到有关枪手博弈的影子。只要存在数目庞大的竞争对手，实力顶尖者往往会被实力稍差的竞选者反复攻击以至疲于应战，狼狈不堪，甚至败下阵来。弱者等到其他人彼此争斗并且退出竞选的时候再登场亮相，形势反而更加有利。

在由众多人参与的博弈中，幸存机会不仅取决于你自己的本事，还要看你威胁到的人。一个没有威胁到任何人的参与者，可能由于较强的对手相互残杀而幸存下来。就像前文中所讲的甲枪手虽然是最厉害的枪手，但他的幸存概率却最低。而枪法最差的枪手，如果采用最佳策略，反而能使自己得到更多的幸存机会。

需要明确的是，置身事外不过是一种博弈手段，其目标是为了在冲突的最初阶段更好地保护自己，并且在将来挺身入局的时候能够占据更为有利的地位。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

幸存者的策略：先发制人与后发优势

找到心照不宣的合作者

博弈论中，经常提到合作的话题，枪手博弈也与合作有关。在“枪手博弈”的基本模型中，人们发现，枪手乙和枪手丙似乎达成了某种默契：在甲被杀死以前，他们相互间不是敌人，即丙和乙之间达成了一个攻守同盟。

其中的道理很容易理解，毕竟人总要优先考虑对付最大的威胁，同时这个威胁还为他们找到了共同利益，联手打倒这个人，他们的生存机会都上升。

其实，这一策略历史上很早就有人用过。

据《史记》记载，秦始皇称帝后第五次巡视全国各地，随行的有丞相李斯和中车府令赵高。秦始皇的二十多个儿子中，只有十八子胡亥被允许同行，因为他特别受到父亲的宠爱。这次巡视东至会稽，渡江至琅琊，再取道西返。七月，车驾至平源津，秦始皇病重。由于他忌讳说死，群臣谁也不敢谈论死的事。至沙丘平台，病情危重。他自知不能治愈，于是命令赵高拟定诏书给长子扶苏，要扶苏把军务托付给蒙恬，速回咸阳办理丧事。诏书拟毕，还来不及封口交给使者，秦始皇就去世了。

赵高拿了秦始皇的玉玺大印和遗诏，心中感到十分沉重。当时知

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

道遗诏内容的只有李斯、胡亥和他三个人，其他的大臣一概不知。因为秦始皇死在出行的路上，立太子一事未定，丞相李斯恐天下发生动乱，就命令秘不发丧。每到一地，按例进膳，朝廷百官照样还要报告政务，亲信宦官就在车中假托皇帝命令批复百官的奏本。

赵高曾经是胡亥的老师，教给胡亥“书及狱律令法事”，两人关系密切。赵高原是赵国国君的远亲，自幼受宫刑，长大后进宫当宦官。他曾经犯大罪，秦始皇命蒙毅去审理，秉公执法的蒙毅判赵高死罪。秦始皇因赵高办事比较干练，又精通刑狱法令，所以赦免了他。这时的赵高担心如果按秦始皇的遗命让公子扶苏即位，与扶苏关系密切的蒙恬、蒙毅兄弟就会受到宠信，对他不利。这个时候，扶苏成了赵高的最大敌人。为此，赵高策划了一场夺嗣的争斗，决定把胡亥推上皇位。

赵高扣下皇帝遗诏，游说胡亥道：“皇上驾崩，没有遗诏封诸皇子为王而只赐信给长子扶苏。扶苏一到咸阳，就将即帝位。公子你却无尺寸之地可以立足，你想过该怎么办吗?”胡亥说：“贤明的君主了解大臣，贤明的父亲了解儿子。我还有什么好说的?”赵高露出一丝奸笑说：“现在皇位的归属取决于您、我和李斯三人，希望公子要抓住机会。‘臣人与见臣于人，制人与见制于人’，怎可同日而语呢?”胡亥对赵高的奸计心存恐惧，但皇位对他的诱惑实在太大，也就不管那么多了，最后只是有点担心：“现今父皇的遗体还在路上没有发丧，此事怎么对丞相说呢?”

赵高虽然也把李斯当做一大对手，但是在眼前的情势下，他知道没有丞相李斯的支持，他的阴谋是无法得逞的，遂去劝说李斯。李斯起初还以忠于君事自命，但赵高晓之以利说：“无论才能、功劳、谋略、声望以及和扶苏的私人情谊，你李斯哪一点比蒙恬强?公子扶苏即位，必定宠任蒙氏，以蒙恬为丞相。这样，你的荣华富贵不仅没有了，而且你的子孙也将会受到伤害。只有公子胡亥，人非常仁慈可爱，轻钱财，重人才，在始皇所有的公子中没有谁比得上他。我认为继承皇位的应该是他，所以我特地来和你商议，把谁继皇位定下来。”出于对共同利益的考虑，李斯终于被赵高说服，同意照赵高的意思去办。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

三人狼狈为奸，对外宣称李斯接到始皇诏书，立胡亥为太子，而原先处于强势地位的扶苏最终在赵高和李斯的攻守同盟中落败。

这种与竞争对手合作从而在多人博弈中取胜的例子，在现代商业竞争中，比比皆是。

避开锋芒行事

春秋时期，在今河南省境内有两个诸侯国，一个是郑国，一个是息国。公元前 712 年，息国向郑国发动了战争。息国的人力与物力比郑国要少得多，军力也要弱得多，战争自然以息国的失败而告终。事后，一些有见识的人分析，息国快要灭亡了。他们的根据是，息国一不考虑自己的德行如何，二不估量自己的力量是否能取胜，三不同亲近的国家笼络好关系，四不把自己向郑国进攻的道理讲清楚，五不明辨失败的罪过和责任是谁。犯了这五条错误，还要出师征伐别国，结果当然是遭到失败。果然，不久，息国被楚国灭亡。

以卵击石的成语相信大家都听说过。稍有生活常识的人都会知道鸡蛋碰石头的后果是什么。的确，与强者正面交锋的唯一结果只有惨败。

面对强者，如果你实力较弱，此时与强者正面交锋无异于自取灭亡，只有避开其锋芒行事，才有胜利的机会，这也是枪手博弈给我们在策略上的启示。在这方面，康熙为我们树立了很好的典范。

康熙亲政后，决定收回大权，取消辅政大臣的辅政权力。这一措施使鳌拜受到了极大的限制，鳌拜与康熙帝早已存在的矛盾就更趋于激化。

但鳌拜在朝廷中势力很大，康熙深知不能与鳌拜正面交锋，必须智取。一旦逼反鳌拜，很可能自己皇权不保。平时的朝中大事皆由鳌拜说了算数，他经常当着康熙的面呵斥大臣，而且稍不顺意，

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

就在康熙面前大吵大闹。康熙帝知道，任其下去，早晚要闹出乱子来。当时鳌拜提出要处死苏克萨哈，康熙清楚苏克萨哈是无辜受害，于是坚不允请。鳌拜竟然扯臂上前，强奏数日，直到逼得康熙不得不让步为止。

数年来，鳌拜依仗自己的权势培植亲信，打击异己，终于将朝廷大权操于他一人之手。他网罗亲信，广植党羽，在朝中纠集了一股欺藐皇帝、操纵六部的势力。辅国公班布尔善处处阿附鳌拜，在朝中利用权力擅改票签，决定拟罪、免罪。他追随鳌拜，结党营私，康熙六年他密切配合鳌拜戮杀了苏克萨哈，并罗织了苏克萨哈的二十四大罪状。由于他帮助鳌拜剪除异己有功，被擢为领侍卫内大臣，拜秘书院大学士。

鳌拜一门更是显赫于世，他的弟弟穆里玛为满洲都统，康熙二年被授靖西将军，因镇压李来亨农民军有功，擢阿思哈尼哈番，威重一时。巴哈也是鳌拜的弟弟，顺治帝时任议政大臣，领侍卫内大臣，其子纳尔都娶顺治的女儿为妻，被封和硕额驸。鳌拜的儿子纳穆福官居领侍卫内大臣，班列大学士之上。其后受袭二等公爵，加太子少师。鳌拜的侄子、姑母、亲家都依仗他得到高官厚禄，甚至跻身于议政王大臣会议。

鳌拜将自己的心腹纷纷安插在内三院和政府各部，一时间“文武各部，尽出其门下”，朝廷中形成了以鳌拜为中心的庞大势力。康熙对此深感不安，所以他冥思苦想剪除鳌拜的办法，终于想出了一条计谋。

康熙八年五月十六日，鳌拜因事入奏，康熙借此良机，利用自己训练的一批少年卫士，将他捉住，送入大狱。接着命康亲王杰书等进行审问，列出主要罪行三十款，朝廷大臣议决应将鳌拜革职、立斩；其亲子兄弟亦应斩；妻并孙为奴，家产籍没；其族人有官职及在护军者，均应革退，各鞭一百。康熙考虑到鳌拜是顾命辅臣，且有战功又效力多年，不忍加诛，最后定为革职籍没，与其子纳穆福俱予终身禁锢。后来鳌拜死在狱中，纳穆福获得释放。鳌拜死党穆里玛、塞本特、纳莫、班布尔善、阿思哈、噶褚哈、泰必图、济世等主要罪犯，一律处死刑。曾经猖獗一时的鳌拜集团就这样被彻

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

底铲除了。

所以，博弈时面对强者，要避开其锋芒行事，这既是保全自己，又可以为除掉对手创造机会，在与强者对抗的枪手博弈中一定要注意“识时务者为俊杰”的策略，绝对不能干螳臂当车的蠢事。

明朝的严嵩是一个有争议的人物，其功过是非我们暂且不论，就其个人成长及生存之道而论，其韬光养晦的功夫却不能不让人佩服。

嘉靖中期，夏言为朝廷的重臣，而且写得一手好文章，深为皇帝所器重。

当时严嵩在翰林院任低级职务，他打听到当时担任礼部尚书的夏言自己是江西同乡。严嵩想利用与夏言是老乡这层关系，设法去接近他，但两人并不相识。严嵩几次前往夏府求见，都被轰了出来。

严嵩却不死心，准备了酒宴，亲自到夏言府上去邀请夏言。夏言根本没有把这个同乡放在眼里，随便找了个借口不见他。严嵩在堂前铺上垫子，跪下来一遍一遍地高声朗读自己带来的请柬。

夏言在屋里终于被感动了，以为严嵩真是对自己恭敬到这种境地，开门将严嵩扶起，慨然赴宴。宴席上，严嵩特别珍惜这次来之不易的机会，使出浑身解数取悦夏言，给夏言留下极好的印象。

从此夏言很器重严嵩，一再提拔他，使他官至礼部左侍郎，获得了可以直接为皇帝办事的机会。几年后，已任内阁首辅的夏言又推荐严嵩接任了礼部尚书，位居六卿之列。夏言甚至还向皇帝推荐他接替自己的首辅位置。

严嵩是极有心机的人，不露一点声色，耐心地等待时机，对夏言仍是俯首帖耳，只是在不断寻找、制造机会，以图将其一下子打倒。时机未成熟他是不会露出狐狸尾巴的。

嘉靖皇帝迷信道教。有一次他下令制作了五顶香叶冠，分赐给几位宠臣。夏言一向反对嘉靖帝的迷信活动，不肯接受。而严嵩却趁皇帝召见时把香叶冠戴上，外边还郑重地罩上轻纱。皇帝对严嵩的忠心大加赞赏，对夏言很不满。而且夏言撰写的青词也让皇帝不满意，严嵩却恰恰写得一手好青词。严嵩利用这个机会，在写青词方面大加研

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

究，同时还迎合皇上的心意，给他引荐了好几个得道的“高人”，皇帝越来越满意严嵩而疏远夏言。

又有一次，夏言随皇帝出巡，没有按时值班，惹得皇帝大怒。皇帝曾命令到西苑值班的大臣都必须乘马车，而夏言却乘坐腰舆（一种小车）。几件事情都引得皇帝不高兴，因此皇帝对夏言越来越不满。

严嵩利用皇帝对夏言的不信任，趁机进言，将平生所搜集的夏言的罪状一一罗列，并且添油加醋、无中生有地哭诉了一番，皇帝终于恼怒，马上下令罢免了夏言的一切官职，由严嵩取代。

严嵩把自己的心志潜藏日久，就是为了等待时机，夏言比严嵩官位高，资格老，就连严嵩的仕途也是夏言一手扶植的。对严嵩而言，夏言是强大的。严嵩如果在羽翼未丰之时，急于扳倒夏言，势必会偷鸡不成反蚀把米，惹祸上身。于是他静待时机，韬光养晦，待自己实力逐渐强大，而夏言的地位日益衰落的时候，找准时机，一击即中。此可谓以弱小扳倒强者的经典故事。

《阴符经》说：“性有巧拙，可以伏藏。”它告诉我们，善于伏藏是事业成功和克敌制胜的关键。一个不懂得伏藏的人，即使能力再强，智商再高也难以战胜敌人。这里的伏藏说的就是韬光养晦的策略。

从对方内部借力让你以弱胜强

在金庸的武侠小说中，有两种非常高明的武功，一种是张无忌在光明顶学会的“乾坤大挪移”，另一种是姑苏慕容氏的“以彼之道还施彼身”。这两招看似玄之又玄，其实都是运用了借力打力的原理，是中国传统武学中太极功夫的发挥。

这种思路能够启发我们了解弱者对局强者时的生存之道。弱者与强者是矛盾的两个方面，而强者决定着矛盾的主流走向，因

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

为这对矛盾中，强者是性质和内容的规定者。但矛盾还有一个特性，就是在一定条件下矛盾双方会发生转变，所以弱者在与强者对局中要学会以弱胜强。以弱胜强一般是借力打力的四两拨千斤之术和反间之道。

在双方的对局中，要善于观察形势，抓住解决问题的关键环节。关键环节找到了，从容发力，可以收到事半功倍的效果，付出极少的成本而获得极大的收益。

西汉初期，匈奴不断侵扰北方边境。刚刚做了皇帝不久的刘邦决定一劳永逸地解决匈奴问题。公元前 200 年，匈奴单于冒顿率师南下，刘邦亲率 30 万大军迎战，不想在平城白登山（今山西大同东北）中了匈奴兵的埋伏，被 30 万匈奴骑兵包围。当时，匈奴兵的阵势十分壮观，战阵的东面是一色的青马，西面是一色的白马，北面是一色的黑马，南面是一色的红马，气势逼人。刘邦在白登山被围了七天，救兵被阻，突围不成，又值严冬，粮断炊绝，许多士兵的手指都冻掉了，刘邦焦急万分。双方力量相差悬殊，硬拼是不可能成功的，而对手又是死敌，没有商谈的余地，真是一个板上钉钉的死局。

正在这危难之际，刘邦手下的大臣陈平想到一个妙计，他派使者求见冒顿单于的妻子阏氏，给她送去一份厚礼，其中有一张洁白的狐狸皮，并对阏氏说，如果单于继续围困，汉朝将送最美的美女给单于，那时你将失宠。同时，陈平又令人制造了一些形似美女的木偶，装上机关使其跳舞。阏氏远远望去，见许多美女舞姿婆娑，楚楚动人，担心汉朝真的送美女来，于是，她说服单于放开了一个缺口，刘邦趁机冲出重围。这就是历史上的“白登之围”。

在白登山，刘邦已身陷困境，如果匈奴一举进攻，也许汉朝的历史将被改写。此时双方实力之悬殊可见一斑，但在这样的情况下，陈平却巧妙地想到了利用女人的嫉妒来突围的妙策。刘邦突围后，使汉朝逐渐成长为匈奴强大的对手。

历史上还有一个著名的借力打力之计，那就是皇太极借崇祯皇帝

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

之手除掉袁崇焕，扫清了灭明的一大障碍。

皇太极进攻北京并散布谣言说袁崇焕投靠后金。崇祯帝是个猜疑心极重的人，听了这些谣言，也有些怀疑起来。袁崇焕向皇上请求说，将士们长途跋涉，十分劳累，请准许入城休整，但被崇祯帝拒绝了。

正在这个时候，有一个被后金兵俘虏去的太监从后金营逃了回来，向崇祯帝告密，说袁崇焕和皇太极已经订下密约，要出卖北京。这个消息简直是个晴天霹雳，把崇祯帝惊呆了。

原来，明朝有两个太监被后金军俘虏以后关在金营里。有一天晚上，一个姓杨的太监半夜醒来，听见两个看守他们的后金兵在外面轻声地谈话。

一个后金兵说："今天咱们临阵退兵，完全是汗王（指皇太极）的意思，你可知道？"

另一个说："你是怎么知道的？"

一个又说："刚才我就看到汗王一个人骑着马朝着明营走，明营里也有两个人骑马过来，跟汗王谈了好半天话才回去。听说那两人就是袁将军派来的，他已经跟汗王有密约，眼看大事就要成功啦……"

姓杨的太监听了这番话，找准机会偷跑出来，将此事告知崇祯帝。而这个情报却是假的，是皇太极预先设下的计谋。

崇祯帝命令袁崇焕马上进宫。袁崇焕接到命令，也不知道发生了什么事，匆忙进了宫。崇祯帝拉长了脸，责问道："袁崇焕，你为什么要擅自杀死大将毛文龙？为什么金兵到了北京，你的援兵还迟迟不来？"

袁崇焕不禁怔了一下，这些话都是从哪儿说起？他正想答辩，崇祯帝已经喝令锦衣卫把袁崇焕捆绑起来，押进大牢。

有个大臣知道袁崇焕平日忠心为国，觉得事情蹊跷，劝崇祯帝说："请陛下慎重考虑啊！"

崇祯帝说："什么慎重不慎重？慎重只会误事。"

崇祯帝不听大臣的劝告，一些魏忠贤余党又趁机诬陷。到了第二年，崇祯帝终于下令把袁崇焕杀害。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

反间计是名副其实的毒计，其毒不仅仅是手段，更重要的是其对人性弱点的残酷利用和无情玩弄。对于人类来说，这既是一种让人津津乐道的谋略，又是一个讽刺。但是在强弱对局之际，弱者若想战胜强者，这也是迫不得已的选择。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

第十章

进退博弈：狭路相逢勇者未必胜

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

斗鸡博弈：进一步与退一步

债权人与债务人的斗鸡博弈

一天，斗鸡场上有两只好战的公鸡发生遭遇战。这时，每只公鸡都有两个行动选择：一是退下来，一是进攻。

如果一方退下来，而另一方没有退下来，则对方获得胜利，这只退下来的公鸡又很丢面子；如果对方也退下来，双方则打个平手；如果自己没退下来，而对方退下来，自己则胜利，对方则失败；如果两只公鸡都前进，则两败俱伤。

因此，对每只公鸡来说，最好的结果是，对方退下来，而自己不退，但是此时面临着两败俱伤的结果。

不妨假设两只公鸡如果均选择“前进”，结果是两败俱伤，两者的收益是－2个单位，也就是损失为2个单位；如果一方“前进”，另外一方“后退”，前进的公鸡获得1个单位的收益，赢得了面子，而后退的公鸡获得－1的收益或损失1个单位，输掉了面子，但没有两者均“前进”受到的损失大；两者均“后退”，则两者均输掉了面子，获得－1的收益或1个单位的损失。当然这些数字只是相对的值。

如果博弈有唯一的纳什均衡点，那么这个博弈是可预测的，即这个纳什均衡点就是——事先知道的唯一的博弈结果。但是如果博弈有

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

两个或两个以上的纳什均衡点，则无法预测出一个结果来。斗鸡博弈则有两个纳什均衡：一方进另一方退。因此，我们无法预测斗鸡博弈的结果，即不能知道谁进谁退，谁输谁赢。

战国思想家庄子讲过一个故事，说斗鸡的最高状态，就是好像木鸡一样，面对对手毫无反应，可以吓退对手，也可以麻痹对手。这个故事里面就包含着斗鸡博弈的基本原则，就是让对手错误估计双方的力量对比，从而产生错误的期望，再以自己的实力战胜对手。

然而，在实际生活中，两只斗鸡在斗鸡场上要作出严格优势策略的选择，有时并不是一开始就作出这样的选择的，而是要通过反复的试探，甚至是激烈的争斗后才会作出严格优势策略的选择，一方前进，一方后退，这也是符合斗鸡定律的。

因为哪一方前进，不是由两只斗鸡的主观愿望决定的，而是由双方的实力预测所决定的，当两方都无法完全预测双方实力的强弱的话，那就只能通过试探才能知道了，当然有时这种试探是要付出相当大的代价的。

在现实社会中，以这种形式运用斗鸡定律，却比直接选用严格优势策略的形式更常见。这也许是因为人有复杂的思维，更多的欲望。

驴子和驴夫的胜利

《伊索寓言》中有一个“驴子和驴夫”的故事：

驴夫赶着驴子上路，刚走一会儿，就离开了平坦的大道，沿着陡峭的山路走去。当驴子将要滑下悬崖时，驴夫一把抓住他的尾巴，想要把他拉上来。可驴子拼命挣扎，驴夫便放开了他，说道：“让你得胜吧！但那是个悲惨的胜利。”

这则故事说明，驴子的胜利是一个悲惨的胜利，在与驴夫的对抗中驴子胜了，但却是以自己的牺牲为代价。

有时候，双方都明白二者相争必有损伤，但往往又过于自负，觉

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

得自己会取得胜利。所以，只要把形势说明，等双方都明白自己并没有稳操胜券的能力，僵持不下的斗鸡博弈就会化解了。

我们可以发现生活中常有这样的例子，比如男女双方结婚之后，因为一些家庭琐事就像两只斗架的公鸡，斗得不可开交。婚姻双方的斗鸡博弈，使整个家庭战火纷纷，硝烟弥漫。一般来说，到关键时候，总会出现一方对于对方的唠叨、责骂。如果丈夫装聋作哑，或者妻子干脆回娘家去冷却怒火，或者丈夫摔门而出去找朋友诉苦，一场风波就有可能化解。

凡事都要决出输赢胜负，那么必然会给自己带来不必要的损失。只有一方先撤退，才能使双方获利。特别是占据优势的一方，如果具有这种以退求进的智慧，提供给对方回旋的余地，就会给自己带来胜利，而且双方都会成为利益的获得者。

康熙时的文华殿大学士兼礼部尚书张英在京做官。在老家桐城，他的邻居吴氏也是当地的豪绅大户，欲侵占张府的宅地，家人驰书入京，要张英凭官威压一压吴氏气焰。谁知张英却回诗一首："一纸书来只为墙，让他三尺又何妨。长城万里今犹在，不见当年秦始皇。"意思很明白——退让。家人得诗，主动退让三尺。吴氏闻之，也后撤三尺，于是形成了六尺宽的巷道，这就是"六尺巷"的由来。此诗意在说明不与人计较斤两得失，大度处之。

由此可见，懂得退让并不是一种懦弱和失败，而是一种智慧。我们在工作和生活中要知道进退的道理，不要等到斗得两败俱伤的时候才灰溜溜地败下阵来！

对于工作中的加薪问题，很多上班族们一直很苦恼。加薪是一场员工和老板的博弈，绝不仅仅是简单地老板"随口说说"。员工想让薪水符合自己的付出，而老板则需要让自己的支出更贴合自身的利益。于是，一场精彩的斗鸡博弈便在办公室内上演。

赵强大学一毕业就去了南方一家企业，由于刚刚毕业，不懂得职场"潜规矩"，每到发工资的时候，他总喜欢问别人："这个月你发了

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

多少工资?”没想到，同事们个个讳莫如深，大都笑而不答。赵强很纳闷：这还有什么好保密的。直到后来，他才明白其中奥秘：原来，公司里每个员工的工资都有差别。

一个偶然的机会，赵强发现自己的工资连续好几个月都比做同样工作的同事少。赵强早已过了试用期，他觉得有必要和老板提一提加薪的问题，正好可以趁这个机会，和老板沟通一下。于是赵强找到老板说：“老板，有一件事我想了解下，我发现这几个月我的工资比别的同事少了好几百块钱。是不是我的试用期已过，正式聘用的手续还没有办妥?”老板当时并没有什么特别的反应，而是很认真地答应去人事了解情况。

第二天，老板便正式通知赵强：“你的工资早几个月就应该加上去了，只是财务一时没办好手续。以后有什么事，如果公司一时没照顾到，不要有什么顾虑，记得找我谈。”

赵强通过一次合理的试探，便得到了加薪的机会。除了直接提出加薪的要求外，让老板加薪还有一种方式，那就是假意辞职。

王华是公司的业务骨干，他的一个老同学在另一家公司干得不错，月薪也比他多了近 1000 元。老同学力邀王华加盟自己公司，还说他们老板已经给他留好了位置，月薪也要比王华现在的工资高出 1000 多。

王华考虑到自己公司的老板平时对自己不错，自己在这边也干得挺顺心的，但薪水毕竟是个诱惑，如果老板能给他加五六百元，他就不会离开公司。

于是，王华找了个机会把老同学的邀请告诉老板，并表示如果老板找到接替他的合适人选，他才会考虑离开，如果暂时还没有合适人选，他会继续留在公司干。老板感动之余，当然也明白了王华的心思。到了月底，王华的工资卡里就比平时多了 800 块钱。

当然，王华这么做必须有一个前提，那就是他具有让老板加薪的价值。公司如果完全可以重新聘请别人来代替王华，那王华则很可能

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

加薪不成，反而把工作也弄丢了。

在现实中，哪一只斗鸡前进，哪一只斗鸡后退，要进行实力的比较，谁稍微强大，谁就有可能得到更多前进的机会。但这种前进并不是没有限制的，而是有一定的距离。一旦超过了这个界限，只要有一只斗鸡接受不了，那么斗鸡博弈中的严格优势策略就不复存在了。

没有赢家的朋党之争

朋党之争是中国古代官场的顽疾，唐朝也存在着朋党之争，唐后期的党争成为当时政治生活中的重大问题，对唐朝的衰落负有不可推卸的责任。而这些朋党之争中尤以“牛李党争”为甚，这场党争持续了半个世纪之久，使本已不和谐的政治局面，更平添了几分混乱。

“牛李党争”中“牛”指的是牛党首领牛僧孺、李宗闵；“李”指的是李党首领李德裕。

“牛李党争”缘起于一场科举考试。宪宗元和三年（公元808年），朝廷举行科举考试。牛僧孺、皇甫湜、李宗闵三人在答题中对时政大加批判，被考官杨於陵、韦贯之评为上第。这触怒了时为宰相的李吉甫，李吉甫是后来李党首领李德裕的父亲。李吉甫就在宪宗面前陈诉，说翰林学士裴垍、王涯在审查考卷时有徇私舞弊的行为。宪宗闻听，勃然大怒，将裴、王、杨、韦四人免职贬官，牛僧孺等三人也未获重用，被外放充当藩镇的幕僚。事后很多人为牛僧孺等鸣不平，指责李吉甫嫉贤妒能。于是宪宗于同年命李吉甫任淮南节度使，启用被贬职的裴出任宰相。这样，两派在中央就都有了代表人物，出现了初步对立的局面，但这时还属于“牛李党争”的形成时期。在之后的穆宗、敬宗、文宗三朝，两党势力互有进退，一党在朝执政，就将另一党贬至朝外。

政治主张不同，是“牛李党争”的一大特点。牛党主张维护以进士科取士，而李党对科举制不满，要求改革选举制度；李党力主削弱藩镇势力，恢复中央权威，而牛党则反对用兵藩镇，主张采取妥协政

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

策；李党主张精简国家机构，而牛党却极力反对。每一个党派都发挥“宜将剩勇追穷寇”的精神，力求把对手斩草除根，不给对手喘息机会，于是一场场你死我活的政治战争把朝廷变成了看不见硝烟的战场。

在“牛李党争”中，双方各不相让，最终却是两败俱伤。其实，用现代人的眼光来看，牛党和李党是陷入了“斗鸡博弈”的困境。

退是为了进

有进有退的斗鸡博弈中，前进的一方可以获得正的收益值，而后退的一方也不会损失太大，况且有时候暂时的退却是出于一种策略的考虑，退是为了进。

鄂北的一些学校，每年都要举行一次智力竞赛，大部分学生都报名参加，竞争非常激烈。这一年，一年一度的智力竞赛又拉开了序幕，全校的学生都参加了。终于，经过百里挑一地层层筛选全校共有8名学生进入决赛，对于他们中谁可以夺冠，大家都拭目以待。

相关的组织者把参赛学生带到一栋楼前指着8间教室，又指指大门，说：“我现在把你们分别关在8间教室，门外有人把守。看你们谁有办法，只说一句话，用充分的理由让门外的警卫心服口服地把你放出去。不过有两个条件：一、不准硬闯出门；二、即便放出来，也不能让警卫跟着你。”

8名学生被分别关进教室后，他们待在各自的教室里，思考着用什么样的一句话，就能让警卫放自己走出教室。然而，两个小时过去了，还是没有一个人发出声响。正在别的同学翘首期盼的时候，有个学生很惭愧地低声对警卫说：“警卫叔叔，这场比赛太难了，我不想参加这场竞赛了，我认输了，请您让我出去吧。”警卫听了，打开了教室门，让他走了出来。看着这个临阵退缩的小家伙走出了教室，警卫惋惜地摇摇头。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

然而，比赛结果公布，就是这个声称自己认输自愿退出的学生当之无愧地获得了智力冠军的称号。

故事中的8名学生虽然彼此不能见面，但是他们身处的无疑是一个没有硝烟的战场，进行的是一场你死我活的斗鸡博弈，而那个自愿认输的学生正是通过以退为进的策略获得了最终的胜利。其实，这种博弈策略在中国历史上也屡见不鲜，李渊就是其中一个。

李渊任太原留守时，突厥兵时常来犯，突厥兵能征善战，李渊与之交战，败多胜少，于是视突厥为不共戴天之敌。一次，突厥兵再次来犯，家属都以为李渊这次会与突厥决一死战，可李渊却是另有打算，他早就想起兵反隋，可太原虽是军事重镇，却不足以号令天下之地，而又不能离开太原这个根据地。如果离太原西进，则不免将一个孤城留给突厥。经过这番思考，李渊竟派刘文静为使臣，向突厥称臣，书中写道："欲大举义兵，远迎圣上，复与贵国和亲，如文帝时故例。大汗肯发兵相应，助我南行，幸而侵暴百姓，若但俗和亲，坐受金帛，亦惟大汗是命。"

唯利是图的始毕可汗不仅接受了李渊的妥协，还为李渊送去了不少马匹及士兵，增强了李渊的战斗力。而李渊只留下第三子李元吉固守太原，由于没有受到突厥的侵袭，李渊得以不断从太原得到给养。终于战胜了隋军，建立了大唐王朝。待唐朝兴盛之后，突厥不得不向唐朝乞和称臣。

李渊以进为退，为自己的雄心赢取了宝贵的时间。

从处理事物的步骤来看，退却是进攻的第一步。现实中常会见到这样的事，双方争斗，各不相让。最后小事变为大事，大事转为祸事，这些往往导致问题不能解决，反而落得个两败俱伤的结果。其实，如果采取较为温和的处理方法。先退一步，使自己在博弈中处于比较有理有利的地位。待时机成熟，便可以以退为进，成功达到自己的目的了。

可见，以退为进，由低到高，这是一种稳妥的博弈之术。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

石桥正二郎是日本著名的大企业家，在他所写的《随想集》中，记述了这样一件事。二战后，在位于京桥的石桥总公司的废墟中，有十多家违章建筑。因此律师顾问提出，若不及早下令禁止的话，后果将不堪设想。但在当时的情景下，如果硬性要求那些违章户立即搬走，必招致他们坚决的反对和拒绝。石桥公司没有出此下策，石桥夫人还来到现场和那些违章户谈话。对他们说："你们的遭遇实在值得同情，那么，你们就暂时住在这里，先多赚点钱，等公司要改建大厦时，再搬到别的地方去吧。"她这样专程地去拜访那些违章户，并且赠送慰问品，如此体贴别人的难处，使那些居住在石桥总公司废墟内的人，心里十分感动。因此，当石桥大厦真的开工时，这些人不仅不抱怨，而且还心怀感激地迁到别的地方去了。

有时候，表面的退让只是一种应世的博弈策略，后退几步，加大冲力，成功的可能性就会更大。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

懦夫困境：撑死胆大的与饿死胆小的

让对手知道你不会退却

在红极一时的电影《天下无贼》中有这么一个片断：由刘德华扮演的男贼和由葛优扮演的贼头目都想向对方显示自己无比的勇气，他们约定在火车快驶进隧道口的时候站到车厢上面，看看谁先低头躲避足以令他们身手异处的岩壁。

在死亡越来越近的情况下，如果其中的一个坚持不住，转弯躲避，就成了“胆小鬼”，在对方面前输了面子；谁毫不避让，就被视为英雄；如果双方都不肯让路，结果将是灾难性的。但是，如果双方都退避让路，他们虽然都安然无恙，但却都成了“胆小鬼”。

虽然《天下无贼》的编剧和导演未必有意在此宣扬博弈论思想，但这一情节正好契合了博弈论中的一个经典博弈模型——胆小鬼博弈。

胆小鬼博弈的要害之处在于，在这个游戏中，谁先让步，谁就算输；可是如果没人让步，两个人就会同归于尽。你可能发现这个博弈游戏和囚徒困境有一点相似，它们的不同在于收益值，在囚徒困境中，对个人来说，单方面合作是最坏的结果；但在这个游戏中，双方对抗到底的结果无论对个人还是全体，都是最坏的。

假设剧中的刘德华和葛优是两个“理性人”，他们的收益值大致是这样的：最大收益是自己勇往直前，逼迫对手让路；可是如果对手坚持到底，自己就要让路，因为丢脸总比丢命要好。所以他们的选择

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

会是以下几种情况：

如果剧中的刘德华认为对方会勇往直前，那么他就会选择退避让路；如果他判断对方会退避让路，那么他更愿意勇往直前。剧中的葛优想法也同样如此。

胆小鬼博弈说明了“两军相遇勇者胜”的道理。但除此之外，它还说明了更多的东西。如果两军都是勇者，结果对于双方将是一场毁灭性的灾难，双方都得到这个对局中最差的报酬。如果双方都是胆小鬼，双方都将无所收获，但避免了严重损失。如果一方是勇士而另一方是胆小鬼，那么前者将得到最高的报酬，而后者虽然没有遭受大损失却落得个“懦夫”的名号。

如果一个博弈者在他的对手看来是“不合理”的、“控制不住自己”的、“疯狂”的、“玩命”的，或者说是“视死如归”的、“大无畏”的，那么在胆小鬼博弈中他就处在有利的地位。譬如，两个争强好胜的人，为了制伏对方，各驾驭一辆车，开足马力向对方撞去。此时，“高明”的博弈者可能醉醺醺地爬进汽车，把二锅头酒瓶扔出窗外，让对手看清楚他醉成什么样子了；他戴着黑墨镜，让对手明白他什么也看不清；汽车一开到高速，他就弄下方向盘，把它扔出窗外。如果对手看到，他就赢了；如果对手没有看到，他就有麻烦了；如果对手也这样，那就有好戏看了。

这就告诉我们，在胆小鬼博弈中获胜的关键是，要让对手相信你绝对不会退却，你越是表现强硬，对方就越有可能让路；但如果你知道对手绝对会硬干到底，那么最好的策略就是当个胆小鬼。撞车的结局是谁也不愿看到的。所以在最后关头转弯，是双方的最优策略。可问题是这个“最后关头”很难把握，在飞驰的车上，也许生死存亡就在一念之间，也许，这一秒钟你还在指望对方妥协，下一秒钟你们就同归于尽了。所以说，这个“最后关头”策略并不是一个“绝对正确”的选择。

有勇无谋是大忌

前面我们提到了在胆小鬼博弈中，两军相遇勇者胜。但是，这里

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

的“勇”是要以“谋”为保证的。在胆小鬼博弈中，有勇无谋是大忌。

对此，孔子有着很深刻的认识。孔子的弟子子路曾对孔子说：“老师！假使你打仗，你带哪一个？你总不能带颜回吧！他营养不良，体力都不够，你总得带我吧！”孔子听了子路的话却笑了，他不由得骂子路说：“像你这种脾气，要打仗绝不带你，像一只发了疯的暴虎一样，站在河边就想跳过去，跳不过也想跳，这样有勇无谋怎么行？看上去一鼓作气，很英勇的样子，大有一副慷慨赴死的凌然气概，但是这种做法实在是枉送性命。真正成大事的人必须要有勇有谋才行。”

而说起有勇有谋，诸葛亮堪称典范。

街亭失守，司马懿率领大军来攻。当时诸葛亮身边只有一班文官和 2500 名老弱军士。

众人听得这个消息，尽皆失色。孔明登城望之，果然尘土冲天，魏军分两路杀来。孔明传令众将旌旗尽皆藏匿，打开城门，每一门派 20 位军士，扮作百姓，洒扫街道。

而孔明羽扇纶巾，引二小童携琴一张，于城楼上凭栏而坐，焚香操琴。司马懿自马上远远望之，见诸葛亮神态自若，顿时心生疑忌，犹豫再三，难下决断，接到远山中可能埋伏敌军的情报，于是叫后军作前军，前军作后军，急速退去。司马懿之子司马昭问：“莫非诸葛亮无军，故作此态，父亲何故便退兵？”

司马懿说：“亮平生谨慎，不曾弄险。今大开城门，必有埋伏。我兵若进，中其计也。”孔明见魏军退去，抚掌而笑。众官无不骇然。

诸葛亮说：“司马懿料吾生平谨慎，必不弄险，见如此模样，疑有伏兵，所以退去。吾非行险，盖因不得已而用之，若弃城而去，必为之所擒。”

在这场博弈中，诸葛亮在自己兵力微薄的情况下大开城门，与兵多将广的司马懿玩起了心理战。

诸葛亮所用的正是胆小鬼博弈策略，他大开城门，其实是赌了一把，他赌司马懿一定会认为城中有埋伏而当胆小鬼，主动撤退。事实果然如此，司马懿认为，诸葛亮一生谨慎，不会轻易冒险，除非设有埋伏才可能如此镇定自若，焚香操琴。所以，司马懿觉得“退”比

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

"攻"更合理，或者说期望效用更大，于是后退而去，结果使诸葛亮得以逃脱。

在这场胆小鬼博弈之中，司马懿输了。他根据以往的经验判断，猜测诸葛亮必不敢弄险，结果错过了消灭诸葛亮的最佳时机。而诸葛亮就是因为认定司马懿会选择撤退，才会兵行险招，在博弈中取胜。正如在之前提到的胆小鬼博弈模型，如果其中一方能确定另一方肯定会掉头，那么他一定会选择勇往直前，但是不论是诸葛亮选择空城计，还是开车一方选择勇往直前，他们都是用谋略做了深入思考才做出决定的。

坚持下去才有希望

美洲虎是一种濒临灭绝的动物，世界上所剩无几，其中有一只生活在秘鲁的国家动物园中。为了保护这只虎，秘鲁人专门辟出一块1500英亩的"虎的天堂"供其生活，里面花草树木郁郁葱葱，更有成群的牛、羊、鹿、兔供其享用。然而，这只老虎从未威风凛凛地从山上冲下来捕捉这些动物，它每天就是在自己房间吃睡。动物管理员想，也许它太孤独了，所以，通过集资和外交渠道，从哥伦比亚定期租雌虎来与它做伴。

但情况并未改观。那只老虎最多陪"女友"晒晒太阳，然后又回到自己卧房，动物管理员不知该怎么办。

有一个参观的市民建议，虎是林中之王，动物园里只有吃草的小动物，根本提不起它的兴趣，应该放几只豺狼、鬣狗之类的对手。于是，动物园又引进了3只美洲豹投进虎园。

这招果然灵验，自从3只豹子进了虎园，美洲虎就再也没有回过虎房，不是站在山顶上长啸，就是冲下山在草地上游荡。它很少睡觉，从不吃管理员送来的肉，没多久，它还让一只雌虎生下了一只小虎崽。

我们赖以生存的自然界就是在这种竞争和选择中发展得如此瑰丽多姿，美洲虎如此，人类也一样，我们熟悉的经济领域的竞争则更为如此。上下游企业间的竞争，同类型企业间的竞争，一个企业与同地

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

区、同行业、异地区企业之间都有着残酷的竞争。没有竞争，就没有琳琅满目的商品；没有竞争，就没有精彩纷呈的生活。

无竞争，就无发展。竞争就是争夺对稀缺资源的控制，竞争是社会配置资源，即决定谁得到多少稀缺资源的方式。我们就是在这些众多竞争者的不断激励下，以求能够不断地完善自我，才不在激烈的竞争中被淘汰。

有竞争，就会有输赢，就会产生成功与失败。如果一个人不能承受失败，没有进取精神，没有顽强的毅力和百折不挠的勇气，很难设想，他会取得成功。同样面对精神的对抗，不管面对多么大的对手，都要坚信自己一定会取得成功，用平日积累的扎实内功做地基，坚持到最后一秒。

在一次新兵入伍欢迎大会上，有一个老兵讲了这样一则故事：美国内战时，这个老兵十分荣幸地参加了战斗。

战斗进行得异常激烈，但没多久就结束了，老兵端着步枪搜索着残余的敌人。他刚转过一块大岩石，迎面撞上了一个也端着步枪的人。两个人同时将枪口对准了对方的胸膛。要想都保全性命，必须有一方投降。

双方对峙着，枪口对着枪口，目光对着目光，老兵大脑中一片空白，他征战沙场多年，从未遇到过这种情况。但此时只有一个信念支撑着他："必须有一方投降，但投降的绝不是我！"双方僵持了很长时间，老兵眼睁睁看着那个人的精神垮掉，扔掉步枪，"扑通"一声跪了下去，对老兵连喊饶命。

老兵努力控制着自己，没有晕厥过去。当他押着敌人见到自己人时，再也坚持不住了，一屁股跌坐在地上。

虽然老兵的故事讲完了，但这个故事永远刻在了新兵们的脑海里。不论他们以后遭遇到多么大的竞争，总用老兵的那句话鼓励自己："必须有一方投降，但投降的绝不是我！""狭路相逢勇者胜"，生死关头的竞争，就是两个人的意志较量，坚持下去才有生的希望。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

狂人有时候更占优势

胆小鬼博弈的微妙之处在于：它似乎证明了在某种情况下，你越不理性，你越可能得到理想的结果。譬如在日常生活中对于胡搅蛮缠的人，人们常常退避三舍，所谓“糊涂官难缠”。因此，发疯有时是一种优势。市井流氓也是不自觉地利用了“狂人的优势”：他们到处寻衅滋事，动不动拿刀砍人或者在自己身上划一刀，表明自己视死如归。对于这样的亡命之徒，人们总是敬而远之，要钱给钱，要面子给面子。在国际政治舞台上，类似的狂人也不在少数，例如，希特勒在许多西欧领导人的眼里就是政治疯子、战争狂人，这让希特勒在国际政治博弈中占尽便宜。

狂人也常常更占优势，美国某监狱记录的一个犯人说的话，很能说明问题。

“查尔斯是监狱里的暴徒，他总是看谁不顺眼就打谁，连看守也不例外。他在电视房里说看什么节目就能看到什么节目。

“选台时，他不过随便说一句：‘喂，看电视剧如何？’就换到有电视剧的频道。他可以支配另外 30 名囚徒的节目选择。

“有一次，我亲眼目睹了他这样做。人们通过投票选择的节目，查尔斯给换掉了，然而没有一个人抗议他的行为。

“第二天，我向几个犯人问起这件事，他们的解释道出了事情的实质。有一个说：‘噢，查尔斯为所欲为，别人惹不起他。’也有人说：‘我才不管发生什么事呢，看电视剧还是看足球，有什么关系呢？’然而投票时这个人是赞成看足球的，而查尔斯给换掉了。”

由此可见，“绝圣弃智”可以提高威胁的可信度。为了说明放弃理智的好处，我们举史前时代的一个小村落为例。

假设有一群盗匪会到这个村落来偷食物，理性的村落只有在不至于付出太大的代价时才会去缉捕盗匪，放弃理智的村落则会不计代价

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

地捉拿这些人，这样的话，盗匪宁可对理性的村落下手。

“绝圣弃智”的策略在商场上同样有效。生意人往往会试图通过打官司来报复，只是请律师必须花一大笔钱，因此，要是有人已经对你造成伤害，把它忘掉往往比采取法律行动好得多。不过，要是大家都认为你会为了赌一口气而上法庭讨回公道，那么他们就会避免让你找到反击的借口，最好用的法律复仇策略就是让别人相信，假如有人真的侵犯了你的合法权利，你绝对会拼了命地告到底。做生意的目的就是要尽量多赚一点钱。假如有公司为了其他目的而放弃赚钱的机会，经济学家就会觉得它不理性。但有趣的是，这样不理性的人反而可能比一心只想赚钱的人赚到更多的钱。

虽然“绝圣弃智”是一种有效的策略，但并不能保证每次都成功，如果对方无视你的威胁，你反而陷入麻烦：要么两败俱伤，要么现出“胆小鬼”原形，认输丢脸。

在美国总统尼克松的回忆录中，其助手透露：尼克松曾经希望靠这种策略打赢越南战争。尼克松把这种策略称为“狂人策略”，办法是向越共方面透露信息：尼克松已经恼羞成怒，成了不顾一切后果的“狂人”，为了结束战争宁可使用原子弹。尼克松希望这样一来，“胡志明两天之内就会跟我们和平谈判”。然而事实证明这一手其实并没起作用。

最糟糕的是，双方都采取了这种“绝圣弃智”策略——这很可能出现，因为当“狂人”似乎是占便宜的。于是他们都发现对方醉醺醺地出现在车里，都拆下方向盘丢出车外。这个时候，这一对装傻充愣者都明白，一旦游戏开始，后果会是什么。于是他们只能选择：要么丢脸地取消较量，要么为了面子丢掉性命。

虽然这种局面还是“胆小鬼”游戏：谁都希望对方宣布退出，这样，自己既保住了面子，又取得了胜利。可是与原来的游戏不同：现在他们都没有通过增加风险来逼迫对方认输的可能了，也无法通过判断对方的行动来决定自己的选择，因为“第一分钟”也就是“最后一分钟”，选择一旦作出，就没有更改的机会，他们的选择只能是：要么丢脸，要么丢命。到了这个地步，这两个“愣头青”一定会后悔自己做了个“横竖都是错”的决定。

狂人有时候更占优势，越不理性的人越可能得到他们想要的结果。有时候，一些在当时被看作狂妄的想法到最后往往变成了现实。

全国最低交易手续费免费办理国内正规商品股指原油期货开户 零佣金 不限资金量和交易量直接申请交易所手续费
任何地方费用比我们低 10倍赔偿差价 客服QQ/微信：958218088 期货开户和书籍下载请进:http://www.7help.net

责任编辑：刘 臣
封面设计：三石工作室

内容全面 案例典型 讲解透彻 方法实用

懂得博弈论的诡计，
让你成为生活中的策略高手，在生存竞争中永立于不败之地

博弈听起来高深莫测，但其实是很好理解的，那就是每个竞争参与者在决定采取行动时，不但要根据自身的利益和目的行事，而且要考虑到自身的决策行为对其他人可能产生的影响，以及其他人的行为对自己可能产生的影响，通过选择最佳行动计划，寻求收益或效用的最大化。也就是说，要在估计对方采取什么策略的基础上选择自己的恰当策略。

博弈论的诡计不仅在政治斗争、军事战略、商场竞争、国际外交等场合得到广泛的运用，而且在日常生活中人们也在不自觉地使用博弈论的诡计来以最小的代价获取最大的收益。比如股市上等待庄家抬轿的散户；等待产业市场中出现具有赢利能力的新产品，继而通过大举仿制而牟取暴利的游资；公司里不创造效益但分享成果的人，等等。甚至在人际关系的互动、职场关系的争夺、夫妻关系的冲突之中，都可能有人利用博弈论的诡计来达到不可告人的目的。因此，生活中的每个人都必须懂得博弈论的策略思维，这样才能及时识破他人的诡计，保护自身利益。而一旦你能够在生活和工作的各个方面把博弈策略运用得游刃有余，成功也就在不远处向你招手了。

古语有云，世事如棋。生活中人与人之间难免有竞争和对抗，每个人如同棋手，其每个行为都如同在一张看不见的棋盘上布子，精明慎重的棋手们相互揣摩、相互牵制，人人争赢，下出诸多精彩纷呈、变化多端的棋局。《孙子兵法》曰："凡战者，以正合，以奇胜。"又曰："兵不厌诈。"所谓"奇"与"诈"也就是"诡计"。在这社会人生的弈局中，如果你不懂得一些博弈的策略思维，你就难免中别人的"诡计"，掉入陷阱，一着不慎，满盘皆输。


ISBN 978-7-5113-0956-3
9 787511 309563 >

定价：296.00元（全四册）